

Mc
Graw
Hill Education

社会心理学

(第三版)

[美] 斯蒂芬·弗兰佐 著

葛鉴桥 陈侠 胡军生 等译

SOCIAL
PSYCHOLOGY

Stephen L. Franzoi



世纪出版集团 上海人民出版社

Mc
Graw
Hill

社会心理学

(第三版)

[美] 斯蒂芬·弗兰佐 著

葛鉴桥 陈侠 胡军生 张登浩 邹智敏 杨烨 译

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

社会心理学/(美)弗兰佐(Franzoi, S. L.)著;葛
鉴桥等译. —上海:上海人民出版社,2010

书名原文:Social Psychology

ISBN 978-7-208-09032-3

I. 社… II. ①弗…②葛… III. 社会心理学 IV. C912.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第223468号

责任编辑 周 运
装帧设计 张 布



社会心理学

[美]斯蒂芬·弗兰佐 著

葛鉴桥 陈 侠 胡军生 张登浩 邹智敏 杨 烨 译

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)
出 品 世纪出版股份有限公司 北京世纪文景文化传播有限责任公司
(100027 北京朝阳区幸福一村甲55号4层)
发 行 世纪出版股份有限公司发行中心
印 刷 北京中科印刷有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 38
插 页 2
字 数 726,000
版 次 2010年1月第1版
印 次 2010年1月第1次印刷
ISBN 978-7-208-09032-3/C·350
定 价 88.00 元

作为教师,我学到的第一件事情就是,你必须擅长讲故事。我觉得自己作为一名社会心理学教师和研究者很幸运——这样一个活跃的领域已经有了为数众多的伟大且迷人的故事。这些研究故事是本书的基础,而我作为教师及本书作者的目标将是强调其中社会心理学的研究过程:鼓励学生探寻我们是如何逐步发展出社会心理学的,将学生置于那些颇有建树的社会心理学家的思维体系中。总之,我们会探索在这些当代经典实验背后的故事。

作为教材作者,我认为课本也得有它自己的故事——能使学生和教师产生类似的共鸣,并有助于把不同理论概念结合在一起。在这个新版本中,我强调了一个中心主题——对我和我的学生都最有效——我相信这会是教我们如何去沉思社会心理学的要素,并且也鼓励学生在探究课程概念的同时构思他们自己的故事。

自我(the self):一个综合主题

社会心理学有时被形容为这样一个科学学科:由松散联系的研究课题构成,没有“总论”连结所有一切。尽管我们没有一个惟一理论能为学生们把社会心理学简洁打包,但在第三版中我想通过一个关于这些特殊理论研究如何适用于我们对社会行为的总体理解的讨论,结束在每章中对各主题领域的分解。贯穿这个版本我强调了社会心理学中的一个核心概念:自我(self)。社会心理学是研究个体——作为自我——如何与社交世界互动的。作为自我,我们成为社交世界的活跃动因,不仅阐释了现实还预见未来,并经常改变我们的行为以和预期的现实取得一致。这个社会生活的本质事实已经被作为本书的中心,不过在这个版本更加明确。

为此目的,自我的主题将在如下文字中有所反映:

- 第一章中题为“自我由社会环境塑造并塑造着社会环境”的段落介绍这个中心主题。
- 有些课文对关键概念的讨论综合了自我的中心主题,例如:第四章关于自利归因(self-serving attributions)——增强和保护自尊——的讨论;第六章的自我知觉理论(self-perception theory)以及态度(attitude);以及第十章涉及自我意识的减弱以及去个体化(deindividuation)。
- 从第三章开始对“自我”的分析,每章都以一个“本章回顾”作为总结。这些总结讨论了 xvi
我们作为自省生物如何能够运用本章涉及的社会心理学知识理解并积极塑造我们的社交世界。

强调社会心理学的研究基础

我经常听教师们说他们的学生来上课时假设社会心理学仅仅是“朴素的常识”。对大部分社会心理学教师来说,一个共同目标是强调社会心理学是基于并强烈依赖实验方法的研究。

有了脑海中这个共同目标,这个修订本的一个关键部分就是增加对研究方法的强调,例如:

- 一个新的第二章,社会心理学研究方法,详述了介绍章节关于科学过程与日常思考的差别。这章探讨了实施研究的过程,不同的科学方法和研究策略,并全面涵盖包含了调查构架、元分析以及伦理问题。
- 应用部分,位于第三章到第十四章的结尾,阐述了社会心理学一个特定领域中的理论和研究如何能被应用于现实世界以及你的生活。
- 新的特色研究部分,位于每章结尾,概述了最近发表的科学文章(六年之内)的目的、方法以及结果,都是有关应用章节中涉及的材料。这些研究用一种通用的期刊文章格式与文体来描述,不过会简短得多而且不包含统计分析。

结构

本书第一章以介绍社会心理学学科并讨论其历史与组织原则开篇。这章也会对科学分析与日常思考加以区分。

第二章通过描述社会心理学家使用的研究过程和科学方法展开了这方面的讨论。这章也考察了操作实验中的伦理问题,以及价值是否应该引导科学调查以及对科学知识的应用。这两章的目的是提供给学生必要的背景知识,以便能精确分析之后章节所涉及的社会心理学主题。

本书其余由四个主要部分构成:

第一部分包含了知觉人与事物的科学分析,并包括关于自我(the self)、自我展示(self-presentation)和社会知觉(social perception),以及社会认知(social cognition)的章节。

第二部分评价我们的社交世界并包含了关于态度(attitude)、说服(persuasion)以及偏见(prejudice)。

第三部分寻求理解我们在群体中的地位,以及涉及社会影响与群体行为的章节。

第四部分集中在我们与他人的互动并包含关于人际吸引(interpersonal attraction)、亲密关系(intimate relationship)、攻击行为(aggression)以及亲社会行为(prosocial behavior)的章节。

第三版的特色和新要点

修订一本教科书就像修理一栋建筑,目标是保留那些支撑原有版本完整性和吸引力的精

华设计与要素,同时改进并更新内容使得它能继续行使有益的功能。正如成功的建筑基于那些实际住在其中者的反馈来更新改造,我把对这第三版的“更新改造”充分地建立在使用第二版的教授和学生所表达的想法上。对那些“住在”第二版中的人,我认为你会在各种新增物中发现熟悉的特点。这个更新过程的主要目的是把第三版《社会心理学》做成一个对授课和学习更好的建筑。

第三版提供了以下“熟悉特征”:

- **包含超过二十个自我报告的问卷**,直接让你——读者——思考这些特定的课文材料如何与你自己的生活有关。自我报告问卷是目前正在被研究者使用的,并且用它们进行研究的结论正是课文材料的一部分。因此,当你了解各种社会心理学理论和相关研究发现的同时,你也了解了你自己的一些事情。
- **频繁的精确思考问题**,鼓励学生在消化社会心理学理论和研究的同时,考察他们自己的社交环境。这些问题往往引起你去猜测一个研究的假设、结果或是发现不同的解释。这些问题或者被插入图表、照片以及漫画的说明,或者显示在突出的批判思考侧栏。前者的答案可以在同一页的文字部分找到;而本书最后的附录提供对后者的可能回答。
- **继续对多样性和文化分析的涵盖** 正如在上一个版本中,我寻求培养一种针对所有读者的感觉。例如当考察跨文化背景下的社会行为时,一个显著的文化独特方面是个人主义(individualism)对集体主义(collectivism)。为什么?纵观美国社会心理学历史,个人主义概念已经是一股有影响的——然而未经考察的——力量,指导我们对于社会生活的分析。所有美国社会心理学家都太经常地把他们关于这个国家社会生活的发现推广到整个星球的所有住民上了。如今,随着欧洲和第三世界国家社会心理学的兴起,个体对于群体关系的一些基本假设已经受到质疑。这部分课文包含了关于来自个人主义和集体主义文化的人们对相似社会环境如何进行反应的讨论,帮助学生更好地理解社会生活的丰富与弹性。这种跨文化分析充分融入了每一章,而不仅仅是插入的某个独立框图或独立章节。
- **对于演化视角的讨论** 跨文化研究的一个益处是,它不仅允许我们识别出随不同文化变化的方便,也使我们能够认识到不受文化限制的社会行为。当一种普遍的社会行为被界定出时,讨论将转向这种行为模式是如何演化的。在这里演化心理学(evolutionary psychology)可能提供有益的观点。通过对上一版本所涉及的展开,贯穿这本教材我们将考察演化力量如何能够留给我们特定的行为能力,同时也使我们认识到当前的社会和环境力量鼓励或阻碍了实际发展以及这些能力的应用。

其他进入这个新版本的新特点如下:

- **更新的研究和理论**

四百条新的引用、研究、理论和实例。

- 点状段后总结

段后总结从叙述模式转变为一种更简明的点状表达,更利于学生学习。

- 附录:社会心理学职业

对有兴趣了解更多关于如何成为一名社会心理学家的学生,这个附录提供了有关把这个行业作为职业选择的概观,强调了研究生院教育过程与职业机会,并讨论了该学科与其他学科可能互相联系的未来。

xxi

对教师 and 学生的特别提醒

在我完成这本书的时候,恐怖主义袭击了美国,美国以及全世界成百上千万人的生活发生了剧烈的变化。在看到这些事件出现的时候,我意识到,需要在这本书中强调有关灾难的社会事件。我还没有对第三版进行改版,以增加对恐怖主义的社会心理学分析,但是我特意用恐怖主义事件对许多章节进行了改写。现在的这本书以我自己对那天事件的解释开始,而且我告诉读者我们将定期地在与此有关的章节中探讨“9·11事件”。我还增加了一些新的“批判思考”的问题以鼓励读者从社会心理学的角度去分析“9·11事件”。在我写第一章开头的时候,恐怖袭击使得我们彼此需要更多的理解这一点更加明确。社会心理学只是通往这个目标的一条途径,这并不意味着要取代其他的理解途径,例如宗教、哲学或政治的途径,但是我相信,社会心理学是一条值得探索的途径。

xxii

另外一个提醒:每次在讲授心理学课程的时候,我都从我的学生以及同事身上学到很多如何使这门课程讲授得更好的方法。我希望从你们身上也能够获得同样的机会,以便提高和改善这本书。你们对于这本书喜欢或者不喜欢的反馈对我来说都是很重要的。为了便于你们提供反馈,下面给出了我在学校的地址、电话以及 E-mail。我将亲自对所有的批评和疑问进行回应。

Professor Stephen L. Franzoi

Department of Psychology

Marquette University

P. O. Box 1881

Milwaukee, WI 53201-1881

Telephone: (414)288-1650

E-mail: Stephen.Franzoi@marquette.edu

致 谢

在我修改本书的时候,许多人给予了我宝贵的帮助和理解。首先我想感谢我的家庭,他们不仅支持我的写作并原谅我在这段时间中记忆的减退,而且还为我提供了在本书中所使用的很多精彩的社会心理学原则的例子。我还要向我的女儿阿梅利亚(Amelia)和莉莲(Lillian)道歉,我在书中重述了他们的一些生活经历,这可能会使她们将来感到一些尴尬!

我还想感谢在马凯特大学上我的社会心理学课程的学生,他们是我新的社会心理学教材最初的阅读者。此外,我要感谢那些在其他大学中使用我的教材并将他们阅读的感受写信或写 E-mail 反馈给我的学生。这些学生所有的鼓励、热情以及批评都使得这次改版变得更为容易。

还要感谢许多人格与社会心理学会(SPSP)的网络用户成员,他们对于我重印或预印最新的理解社会行为的进展的科研论文的请求给予了非常友善的回应。他们的回应对于我们在第三版《社会心理学》中整合大量令人兴奋的新的研究和理论进展提供了很大的帮助。下面列出了其中一些人员的名单:

Andrea Abele-Brehm
Universtat Erlangen, Germany

Dolores Albarracín
University of Florida

Christiane Alsop
Bradford College

Craig Anderson
University of Missouri-Columbia

Joshua Aronson
New York University

Steven Breckler
National Science Foundation

B. Ann Bettencourt
University of Missouri, Columbia

Gira Bhatt
Camosun College

C. Miguel Brendl
INSEAD, Fontainebleau

Jerry Burger
Santa Clara University

Brad Bushman
Iowa State University

John T. Cacioppo
University of Chicago

W. Keith Campbell
University of Georgia

James E. Cameron
York University

Tanya L. Chartrand
Ohio State University

Jonathan Cheek
Wellesley College

xxiii

Susan E. Cross

Iowa State University

Edward L. Deci

University of Rochester

Kristina DeNeve

Baylor University

Bella M. DePaulo

University of Virginia

Ed de St. Aubin

Marquette University

Rogelio Diaz-Guerrero

Universidad Nacional Autonoma de Mexico

Ed Diener

University of Illinois

John F. Dovidio

Colgate University

Carol S. Dweck

Columbia University

Alice Eagly

Harvard University

Steven M. Elias

Colorado State University

Andrew J. Elliot

University of Rochester

Nicholas Epley

Cornell University

Stanley Feldstein

University of Maryland-Baltimore

Joseph R. Ferrari

DePaul University

Fred Fiedler

University of Washington

Gary Alan Fine

Northwestern University

Susan T. Fiske

University of Massachusetts at Amherst

Joseph Forgas

University of New South Wales

Donelson Forsyth

Virginia Commonwealth University

Chris Fraley

University of Illinois at Chicago

James Friedrich

Willamette University

William Froming

Pacific Graduate School of Psychology

David C. Funder

University of California, Riverside

Faby Gagné

McGill University

Jack Glaser

University of California, Berkeley

Peter Glick

Lawrence University

Donald Green

Yale University

Sharon Gross

University of Southern California

Christine R. Harris

University of California, San Diego

Mary Harris

University of New Mexico

Todd F. Heatherton

Dartmouth College

E. Tory Higgins

Columbia University

N. C. Higgins

St. Thomas University

- Ying-yi Hong
Hong Kong University of Science and Technology
- Jay G. Hull
Dartmouth College
- Kwang-Kuo Hwang
National Taiwan University
- William Ickes
University of Texas at Arlington
- Mary L. Inman
Hope College
- Michael Inzlicht
Brown University
- Lynne M. Jackson
Ryerson Polytechnic University
- Jeffrey A. Joireman
Seattle Pacific University
- Martin F. Kaplan
Northern Illinois University
- Kris Kelly
Western Illinois University
- Herbert Kelman
Harvard University
- Eric Klinger
University of Minnesota-Morris
- Joachim Krueger
Brown University
- Sheri R. Levy
State University of New York at Stony Brook
- Han Z. Li
University of Northern British Columbia
- Joachim Krueger
Brown University
- Frank M. LoSchiavo
Ohio University-Zanesville
- Sonja Lyubomirsky
University of California-Riverside
- Geoff MacDonald
Wake Forest University
- Tara MacDonald
University of Wisconsin-Madison
- James Maddux
George Mason University
- Keith D. Markman
Ohio Wesleyan University
- Dan McAdams
Northwestern University
- Charles Miller
Northern Illinois University
- Walter Mischel
Columbia University
- Margo Monteth
University of Kentucky
- Kris Moreno
Northwestern University
- John-Paul Mulilis
Penn State University-Beaver Campus
- Darren Newton
University of Virginia
- Daphna Oyserman
University of Michigan
- Paul Paulus
University of Texas-Arlington
- Louis Penner
University of South Florida
- Richard E. Petty
Ohio State University
- Todd L. Pittinsky

- Harvard University*
Ashby Plant
University of Wisconsin-Madison
Thomas Postmes
Amsterdam School of Communications
Jack Powell
University of Hartford
June Price-Tangney
George Mason University
Brian Quigley
Research Institute on Addictions
Bertram Raven
University of California at Los Angeles
Glenn D. Reeder
Illinois State University
James Rest
University of Minnesota-Minneapolis
Ami Rokach
*The Institute for the Study and Treatment
of Psychosocial Stress*
Karen M. Ruggiero
Harvard University
Carey S. Ryan
University of Nebraska at Omaha
Richard M. Ryan
University of Rochester
Daniel Sachau
Minnesota State University-Mankato
Stan Sadava
Brock University
Gerard Saucier
University of Oregon
Mark Schaller
University of British Columbia
Todd Shackelford
Florida Atlantic University
Jeff Sherman
Northwestern University
Don Sharpsteen
University of Missouri
Roxane Cohen Silver
University of California, Irvine
Paul Silvia
University of Kansas
Dean Simonton
University of California-Davis
Sheldon Solomon
Skidmore College
Steven J. Spencer
University of Waterloo
Steven E. Stern
University of Pittsburgh at Johnstown
Janet Swim
Pennsylvania State University
Jean M. Twenge
San Diego State University
Joseph Vandello
University of Illinois-Urbana
Paul Van Lange
Free University
Kristin Vasquez
Alverno College
Luis A. Vega
California State University, Bakersfield
Bas Verplanken
University of Nijmegen
Kathleen D. Vohs
Case Western Reserve University

Duane T. Wegener
Purdue University

Rex Wright
University of Alabama-Birmingham

Ron Wright
University of Arizona

Vincent Yzerbyt
Catholic University of Louvain

最后,我还想感谢多年以来和我一起工作的优秀的编辑部成员。如果没有老布朗—本奇马克(Brown & Benchmark)出版公司的米切尔·朗格(Michael Lange)、史蒂文·耶特尔(Steven Yetter)和埃德·劳伯(Ed Laube),10年前我可能还不会承担这个项目。麦格劳—希尔(McGraw-Hill)公司的高级责任编辑丽贝卡·霍普(Rebecca Hope)对于当前的修改过程提供了大力的指导和建议。如果没有她坚定的支持,这次改版不可能发生。我也非常幸运能够和两位高级流程编辑乔伊斯·贝伦兹(Joyce Berendes)和玛丽莲·罗滕贝格尔(Marilyn Rothenberger)一起工作。尽管遇到了很多的障碍,但他们按时完成了所有的事情。乔伊斯和玛丽莲实在是他们这个行业的佼佼者!我也很高兴能与摄影研究编辑阿梅利亚·比斯亚(Amelia Beathea)和文件编辑劳丽·麦基(Laurie McGee)、苏珊·布莱特巴德(Susan Breitbard)和图书设计珍妮·施赖伯(Jeanne Schreiber),艺术编辑罗宾·莫阿特(Robin Mouat)一起工作,我相信这本书有正确的“看点”并且会让读者感到满意的。这本书的写作得到了许多对社会心理学及其教学的艺术和技术非常关注的评论家的极力支持。我要感谢他们的无私参与:

Michele Acker, Otterbein College
Lisa M. Bohon, California State University at Sacramento
Jack A. Cohen, Camden County College
Jack Croxton, State University of New York at Fredonia
Casimir J. Danielski, Community College of Vermont
Dorothee Dietrich, Hamline University
Evelyn M. Finney, Southeast Missouri State University
William Rick Fry, Youngstown State University
Ann Fuehrer, Miami University of Ohio
Stella Hargett, Morgan State University at Baltimore
Linda M. Isbell, University of Massachusetts at Amherst
Julia Rae Jacks, University of North Carolina at Greensboro
J. R. Jones, Cuyamaca College
G. Daniel Lassiter, Ohio University
Wendy Micham, Chapman University
Jeffrey Ratliff-Crain, University of Minnesota
Steve R. Riskin, California State University at Dominguez Hills

Vann B. Scott, Jr. , Armstrong Atlantic State University

Kimberly Smirles, Emmanuel College

Charles Stagor, University of Maryland at College Park

Janice Steil, Derner Institute at Adelphi University

David Trafimow, New Mexico State University

Matthew P. Winslow, Eastern Kentucky University

补充:

《社会心理学》第三版同时还附有全面而完整的各种专门写给社会心理学教师和学生的补充材料,既有打印版的又有电子版的。有关详细的政策、价格以及使用中的一些可能的限制性规定请与 McGraw-Hill 的代表联系。

简要目录

第一章 社会心理学简介	1
第二章 社会心理学研究方法	19
第一部分 感受人与事	39
第三章 自我	40
第四章 自我展示与社会知觉	73
第五章 社会认知	111
第二部分 评价我们的社会生活	141
第六章 态度	142
第七章 说服	180
第八章 偏见与歧视	215
第三部分 了解我们在群体中的位置	255
第九章 社会影响	256
第十章 群体行为	296
第四部分 与他人互动	335
第十一章 人际吸引	336
第十二章 亲密关系	374
第十三章 攻击行为	414
第十四章 亲社会行为：帮助他人	455

目 录

前言	1
致谢	1
第一章 社会心理学简介	1
导言	2
什么是社会心理学?	3
社会心理学研究我们如何被他人影响	3
社会心理学不仅仅是常识	4
社会心理学被心理学与社会学所研究	5
社会心理学的历史揭示其起源于美国	6
社会心理学中解释的组织原则	12
自我由社会环境塑造并塑造着社会环境	12
渗透社会心理学理论的“热”视角与“冷”视角	13
文化塑造社会行为	13
进化塑造社会行为的普遍模式	17
相关网站	18
第二章 社会心理学研究方法	19
导言	20
社会心理学研究设计	20
研究进程应该按次序有步骤地进行	20
观察研究的目的是对现象的描述	24
致力于变量间关系的方向和强度的相关研究	27
实验研究可以发现因果关系	31
元分析使用统计技术来分析和理解相似研究	33
社会心理学研究的伦理	34

所有社会心理学研究计划必须提交研究伦理的评估.....	34
社会心理学是否应该成为价值中立的科学——未结束的争论.....	36
相关网站.....	37

第一部分 感受人与事.....39

第三章 自我.....40

导言.....41

自我的本性.....41

自我是一种运用符号、可反省的社会存在.....41

当代自我理论以乔治·赫伯特·米德和威廉·詹姆斯的观点为基础.....42

作为注意目标和积极行动者的自我.....46

自我觉知是一种暂时的心理状态.....46

自我意识是一种人格特征.....48

自我调控是自我的最重要功能.....50

作为一种知识结构的自我.....52

自我图式是自我概念的成分.....53

性别身份和性别图式是自我概念的重要方面.....55

文化塑造自我概念的结构.....56

自我提高和自我确认.....60

自我提高和自我确认可以是相互冲突的动机.....60

自尊影响风险决策.....62

高自尊的阴暗面.....63

作为社会存在的自我.....63

社会身份确定了我们作为社会存在“是什么”和“归属哪里”.....63

在社会关系中,自尊通过社会反射和社会比较来维系.....66

应用.....69

你在通过暴饮暴食来逃避自己么?.....69

特色研究.....70

自我调控资源的损耗.....70

本章回顾.....72

相关网站.....72

思维捷径和模拟	121
启发式:节省时间的“经验法则”	121
心理模拟事件可以改变我们的社会思维	124
社会性世界观	128
我们会夸大与他人的相似性和自己的独特性	128
我们会寻求支持自己信念的信息	129
我们的期望可能会变成自证预言	130
公正世界的信念能够缓和与影响我们如何解读他人的不幸	133
再三的失败常常导致习得性无助	135
应用	136
你如何解释生活中的消极事件?	136
特色研究	138
不切实际的乐观主义能够改变以后的消极体验吗?	138
本章回顾	139
相关网站	140

第二部分 评价我们的社会生活 141

第六章 态度 142

导言 143

态度的属性 144

态度是对事物的正性或负性评价 144

人们的评价因需要而不同 145

价值观通过态度间接影响行为 146

态度如何形成和保持? 148

简单暴露就可以带来积极的态度 148

态度可以通过经典条件作用形成 149

强化和惩罚可以塑造态度 151

自我知觉理论赞同行为造成态度 152

面部表情、头部运动和身体姿势的改变会影响态度 153

功能取向认为态度的形成是为了当前需要的满足 154

态度何时可以预测行为? 157

决定态度—行为关系的若干因素 158

计划行为理论认为态度通过形成意图影响行为·····	160
外显态度之下可能还有内隐态度·····	164
认知一致性是态度的一个重要方面吗? ·····	166
认知失调理论认为合理化形成态度·····	166
认知一致性并非普遍共有的动机·····	172
挑战认知失调理论的几种理论·····	173
应用·····	176
参照团体如何塑造你的社会和政治态度? ·····	176
特色研究·····	177
政治态度的持久性·····	177
本章回顾·····	179
相关网站·····	179
 第七章 说服 ·····	180
导言·····	181
说服的理论演变与研究·····	181
信息学习观鉴别了增强和减弱说服性信息的因素·····	182
认知反应观试图确定影响人们考虑说服性观点的因素·····	182
说服性信息的来源:谁是信息传播者? ·····	184
缺乏可信度是一个折扣性线索·····	185
吸引力有利于说服·····	187
说服性信息本身的影响:信息的内容是什么? ·····	188
证据的生动性对说服有促进作用,但有时候也会削弱说服的效果·····	189
在一定的条件下,激发恐惧能够增强说服的效果·····	190
幽默能够增强人们对说服性信息的注意,但也可能会对信息加工造成 干扰·····	191
信息的双方面论据比单方面论据更有助于预防信息接收者受对立观点的 影响·····	193
说服性信息的呈现顺序会影响说服效果·····	194
信息的重复可以增强说服效果·····	195
说服方式的影响:信息是如何被传递的? ·····	197
语速快有利于说服的外周路径加工,但是常常会阻碍说服的中心路径 加工·····	197

强有力的表达风格通常比软弱的表达风格更有说服力·····	198
说服对象的影响:说服的对象是谁? ·····	200
积极的情绪通常有促进作用,但有时候也会对说服造成阻碍·····	200
对信息的精细化加工取决于问题卷入与印象卷入程度·····	201
影响说服的个人差异因素·····	202
自我在说服过程中的作用·····	206
自我产生的说服最有效·····	206
采用巧妙的贴标签技术能够促进人们态度和行为的改变·····	208
应用·····	211
你会被阈下信息说服吗? ·····	211
特色研究·····	212
验证阈下自助磁带的效应·····	212
本章回顾·····	213
相关网站·····	213

第八章 偏见与歧视·····215

导言·····216

偏见和歧视的定义·····216

偏见是一种负面态度,歧视是一种负面行为·····217

刻板印象与偏见和歧视的相关如何? ·····217

社会类化会导致曲解·····218

子范畴的刻板印象会促进整体刻板印象的保留·····218

身负污名的团体对消极刻板印象的对抗和忧虑·····219

引起偏见和歧视的社会原因是什么? ·····223

偏见作为一种证明压迫正当的方式出现·····223

群际竞争导致偏见·····225

提高社会身份的愿望导致偏见增加·····227

权威主义与对外团体的敌意相关·····230

宗教信仰和偏见之间存在正相关·····231

偏见和歧视的历史表现·····233

种族主义是建立在公开的敌意和厌恶的基础之上·····233

既包含敌意也包含善意的性别主义·····237

被编织进文化“布”之中的异性恋主义·····241

抗击偏见	245
社会科学家对于刻板印象是否能够改变的不同观点	245
接触假说确认了可以减少群际冲突的四个条件	248
应用	250
学校如何既减少群际冲突又提高学习成绩呢?	250
特色研究	252
学生合作与偏见减少	252
本章回顾	253
相关网站	254
 第三部分 了解我们在群体中的位置	255
 第九章 社会影响	256
导言	257
社会影响的定义	258
社会影响涉及社会力量的运用	258
经典从众研究	259
谢里夫的规范形成研究分析了模糊情境中的从众	259
阿希的线段判断研究分析了对多数派的从众	261
信息性和规范性影响会导致从众	264
沙克特的“约尼·罗科”研究分析了遭排斥的异议者	265
影响从众的因素	266
影响从众的情境因素	266
影响从众的个人因素	268
个人主义与集体主义在从众模式上的差异	271
在特定情况下,少数派能够影响多数派	271
从众有时候会无意识的产生	274
顺从	275
积极情绪、互惠和说明理由是促进顺从的三个因素	276
两步实施的顺从策略	278
服从	282
米尔格拉姆的研究显示对伤害性命令的服从不是例外而是一种 常规	282

对受害者施加心理伤害的命令也可能被服从·····	286
看到别人反抗权威会明显地降低服从·····	287
对社会影响的统一解释·····	289
社会影响理论认为影响取决于影响者的数量、实力和接近性·····	289
应用·····	291
你会在压力下屈打成招吗? ·····	291
特色研究·····	292
屈打成招·····	292
本章回顾·····	294
相关网站·····	295
 第十章 群体行为·····	296
导言·····	297
群体的本质·····	297
不同的群体有不同的社会凝聚力·····	298
群体结构形成快速,但难以改变·····	299
群体成员资格的五阶段·····	300
群体有助于实现工具性目标和满足社会性情绪的需要·····	302
群体影响与个体行为·····	304
社会促进对简单任务有促进作用而对复杂任务有抑制作用·····	304
当个体努力淹没在人群中时则会出现社会懈怠·····	306
去个体化会导致失去个人身份·····	309
群体决策·····	313
群体决策的阶段与决策规则·····	313
群体讨论能够增强群体成员已有的态度·····	316
当群体倾向于寻求共识而不是深入分析时就会出现群体迷思·····	318
领导行为·····	320
领导者是一个具有影响力的人·····	320
变革型领导者会从事冒险与不合常规的行动·····	321
权变模型强调个人与情境因素在领导效能中的作用·····	322
性别与文化对领导风格的影响·····	325
群体利益与个人利益·····	326
眼前利益与长远利益相冲突时就会出现社会困境·····	326

合作是解决社会困境的必要手段.....	327
应用.....	329
陪审团是如何裁决的?	329
特色研究.....	331
陪审团的第一轮投票与最后裁决.....	331
本章回顾.....	332
相关网站.....	333
 第四部分 与他人互动	 335
 第十一章 人际吸引	 336
导言.....	337
亲密联系的需要.....	337
亲密联系的两个起因是比较与交换.....	337
很多因素影响我们建立紧密关系的愿望.....	339
情境特征与吸引.....	342
邻近培育好感.....	342
熟悉产生好感.....	343
我们建立紧密联系的愿望通常随着焦虑感增加.....	344
他人特征与吸引.....	346
我们被外表吸引.....	347
美丽标准的跨文化差异和相同之处.....	349
他人的容貌影响我们对自己外貌的知觉.....	354
物以类聚,人以群分.....	355
我们还会受到“互补”的人所吸引.....	360
我们喜欢那些喜欢我们的人.....	363
当社会交往出现问题时.....	364
社会焦虑会使得我们与他人隔绝.....	364
孤独是社会孤立的结果.....	365
应用.....	369
社会技巧培训如何改善你的生活?	369
特色研究.....	371
社会交往之前的情绪调节.....	371

本章回顾.....372

相关网站.....373

第十二章 亲密关系.....374

 导言.....375

 什么是亲密?376

 亲密涉及你自我概念里的另一个人.....376

 父母—孩子依恋与长大后的成人关系.....379

 儿童发展出来的不同依恋风格.....379

 童年时期的依恋风格会影响成年后的浪漫关系.....380

 友谊.....381

 自我暴露影响友谊的发展和维系.....382

 在异性友谊中存在的性别差异.....384

 异性友谊的中等亲密.....386

 同性恋间的同性友谊不存在性别差异.....388

 浪漫关系.....389

 关于浪漫爱情的神话.....390

 浪漫从暧昧开始.....393

 社会科学家区别出浪漫之爱的不同类型.....394

 在浪漫关系之初,激情之爱是最强烈的.....395

 兴奋转移可以激发出激情之爱.....396

 友情之爱比激情之爱更稳固持久.....399

 女性和男性在爱的体验中有所不同.....400

 爱情可以持久吗?402

 尽可能积极地看待爱侣会带来满意的关系.....403

 当两人的所得与付出之比相似时,爱侣会感到满意.....404

 社会支持可以预测关系满意度.....405

 我们对爱人比对陌生人更吝啬.....405

 人们使用不同的策略来应对麻烦的关系.....406

 分手常常引起情绪困扰.....408

 应用.....409

 面对嫉妒,你会怎么办?409

 特色研究.....411

嫉妒反应的性别差异	411
本章回顾	412
相关网站	413
第十三章 攻击行为	414
导言	415
什么是攻击?	415
社会心理学家把攻击定义为“故意的伤害”	415
传统上“工具性”攻击和“敌对性”攻击的区别	416
性别和人格对攻击行为表达的调节作用	417
将外团体非合法化会增加攻击行为并为其提供正当理由	420
攻击的生物基础	421
生物进化可能形成攻击性行为模式	421
影响攻击行为的生物因素	422
攻击是对负面情感的一种反应	423
挫折—攻击假设主张攻击行为是挫折的产物	424
解释我们对刺激最初反应的认知—新联结模型	426
饮酒提高攻击行为的可能性	429
兴奋转移会增强敌对性攻击	430
攻击的习得	431
社会学习理论强调攻击行为的获得和保持	431
媒体和视频暴力助长了攻击行为	435
“荣辱文化”鼓励男性暴力	436
性攻击	438
色情作品助长了“强暴迷思”的信念并增加了男性对女性的暴力	438
以文化为基础的性脚本使得熟人强奸更为可能	442
性嫉妒常常导致家庭暴力	444
减少攻击行为	446
惩罚既能减少也能增加攻击行为	447
引发不相容反应能抑制攻击行为	447
学会对刺激做出非攻击性反应可以有效控制攻击行为	448
应用	450
如何预防熟人强奸?	450

特色研究	452
研究展示强奸预防教育项目的结果	452
本章回顾	453
相关网站	453
第十四章 亲社会行为:帮助他人	455
导言	456
什么是亲社会行为?	456
亲社会行为是自愿的并对他人有利的行为	456
性别对助人行为的影响	457
为什么我们会帮助别人?	459
助人行为符合进化论观点	459
社会规范界定了帮助他人的“规则”	461
助人行为的习得需要观察和直接强化	463
什么时候我们会帮助别人?	467
旁观者介入包含一系列的决策	468
结果与信息依赖导致了观众抑制效应	471
责任分散效应随着旁观者人数的增加而增加	473
旁观者介入还受情绪唤醒和成本—收益评估的影响	475
积极与消极情绪能够促进或降低助人行为	478
有没有纯粹的利他主义呢?	481
移情—利他主义假说认为移情能够产生利他动机	481
移情反应存在个体差异	483
我们会帮助什么样的人?	485
我们倾向于帮助与我们相似的人	486
我们常常帮助“值得”帮助的人,但是我们也会责备受害者	487
受援助者需要付出潜在的代价吗?	488
无法回报会导致应激	488
接受援助会使自尊受到威胁	489
应用	490
社会心理学知识会促进亲社会行为吗?	490
特色研究	492
寻求援助者的性偏好会影响助人行为吗?	492

本章回顾.....	493
相关网站.....	494
 附录 A 批判思考练习的参考答案.....	495
附录 B 社会心理学的职业之路.....	510
 术语表.....	514
人名索引.....	526
主题索引.....	548

第一章 社会心理学简介

3

导言 / 2

什么是社会心理学? / 3

社会心理学研究我们如何被他人影响 / 3

社会心理学不仅仅是常识 / 4

社会心理学被心理学与社会学所研究 / 5

社会心理学的历史揭示其起源于美国 / 6

社会心理学中解释的组织原则 / 12

自我由社会环境塑造并塑造着社会环境 / 12

渗透社会心理学理论的“热”视角与“冷”视角 / 13

文化塑造社会行为 / 13

进化塑造社会行为的普遍模式 / 17

相关网站 / 18



4 * 引言

我开始写引言是2001年9月11日恐怖袭击三天后。那天早上你在做什么？我在家，写着本以为会是本书的最后一部分。就在早上八天前（中部标准时间）我太太从单位打来电话让我打开电视：一架飞机刚刚撞向了纽约世贸中心北面那座一百一十层的大厦。数分钟之后，出现了一则令人难以置信的报道：第二架飞机刚击穿了它旁边的南侧双子塔。我意识到这不是意外事故。到底发生了什么？

一边看着电视报道，我给太太回了电话并告知她最新情况，然后联系了我在佛罗里达的父母。对我们任何人来说都很难找到合适的词语来描述发生了什么。“这看起来不像真的”，我妈妈几乎是在电话中低喃了。正当我们看着两栋伤痕累累的大厦黑烟滚滚并谈论着这起悲剧时，另一个让人吃惊的报道称：第三架飞机刚撞向了华盛顿特区的五角大楼，而且白宫人员已经疏散撤离。新闻评论员还声明，许多国内航班无法降落，而这一系列事件看来是出自某些恐怖分子的重大阴谋。民航班机是否已经被劫持并被当作恐怖分子的飞弹呢？

在我和数百万其他观众一起观看报道的十分钟内，第一座双子大厦的倒塌几乎摧毁了里面所有人以及周围更多的人。不久的报道证实了和这三起灾难有关的飞机都是商务民用航班。二十分钟后，网络报道另一架航班撞向了宾夕法尼亚乡间，夺去了机上所有人的生命。接下来第二座双子大厦解体，我们这些旁观者眼睁睁看着它又摧毁了不计其数的生命。

如今我们了解到，所有这四架夺命飞机拥有一个共同点：它们都来自东海岸城市，并且为了5 能到达西海岸目的地都装满了油箱。中东恐怖组织的劫机行动将这些油箱满满的飞机变成了毁灭武器。撞向宾州的飞机显然是因为劫机者和乘客之间发生了争斗，而白宫就是这一架的未中目标。在飞机上或是大厦中的那些受害者的最后行动都是给他们所爱的人打电话。“她打过来告诉我她爱我，深深地爱着我，而且告诉儿子她爱他们。”极度悲伤的洛恩·莱尔斯（Lorne Lyles）回忆着来自妻子切切（CeeCee）——一位航班乘务员的告别电话。大厦中的一名职员维罗尼科·鲍尔斯（Veronique Bowers）则打电话给她母亲说：“妈，大厦在着火，有烟从墙里冒出来。我不能呼吸了。我爱你，妈妈，再见了。”

美国人民以及世界其他国家数以百万计的人们至今仍然为那些遇难者悲恸不已——其中的大部分依旧被掩埋在倒塌建筑的残骸中。死者来自全世界超过六十个国家。关于“9·11事件”有很多细节我们仍旧不知道。你，这本书的读者，更加了解这件事对世界各个地区人们的生活产生了多深的影响。美国人经常被指责为自我中心，他们认为对自己重要的肯定也对那些和自己生活圈子不同的人重要。然而这次恐怖事件是如此特殊且影响甚广，因此我预期它并不会像其他日常新闻报导一样很容易就从人们的记忆中抹去。

当观察到这些事件发生时——从拯救人员展现出难以置信的同情与勇敢，到针对阿拉伯裔美国人的莫名敌意——我注意到自己经常从一个社会心理学家的视角加工这些信息并尝试理解它们。因为我大半生都在研究社会心理学，运用这些知识到日常生活中几乎是我的第二天性。现在我提起这些是因为心理学家——以及其他科学家——经常被认为是对人类所

处情境冷静超然的分析师。然而社会行为的科学知识并不能提供人们阻隔这些情感的手段。悲痛与欢乐、憎恨与移情,是基本的人性要素。尽管如此,当你感受到这些情绪时,对于社会行为科学的了解可以提供一些非常有用的信息,帮助你成为一个对生活更好的观察者——以及更活跃的参与者。

“9·11事件”表明我们需要更好地理解他人。社会心理学只是一条通向这个目标的道路,而且它也并不能取代其他理解途径,比如宗教、哲学或是政治。但我认为它是一条值得尝试的道路。

* 什么是社会心理学?

“9·11事件”这类创伤性事件需要剖析,而且它们也会成为本书及今后研究中社会心理学调研的主题之一。当然,本书中提供的大多数案例都不会这样令人痛心,不过它们将涵盖构成我们日常生活的一系列不同社会侧面。你——社会心理学的新手——可能会感到被这个领域的主题自然而然地吸引住,因为它直接关注于你日常社交经验的各个方面。

社会心理学研究我们如何被他人影响

戈登·奥尔波特(Gordon Allport)——一位在社会心理学中颇具影响力的人物——提供了一条直指该领域精髓的定义。他认为社会心理学是这样一门学科,“运用科学方法来尝试理解与解释为何个人的思想、感受和行为会受到他人实际、假想或暗示的出现的影

6

响”(1985, p.3)。

为了更好地理解这个定义,让我们来看一些例子。首先,其他人的出现会如何影响一个人的思想、感受和行为呢?回到恐怖分子袭击,当飞机第一次撞到世贸中心时里面的很多人并没有马上撤离大厦。由于周围看起来相对平静,他们等待着,所以被一种错误的安全感麻痹了。在另一座大厦中,人们勉强逃亡出来,因为他们跟随了那些很快了解自己身处险境并从出口逃跑的人。另一个没这么戏剧性的例子是当一个团体的某个成员在某个重要议题上和其他人持有不同观点时。面对着同事伙伴挑起的眉毛和沉寂的评论,她可能会放弃不同意见而加入主流观点。

想像中的别人如何影响思想、感受和行为?想一下过去当你考虑做一些违背你父母意愿的事情时。尽管他们或许并没有当面出现,但他们的假想出现是否影响了你的行为?同样的,当人们第一次了解到恐怖袭击后,几乎每个人的脑海中都假想描绘出了针对新目标的恐怖袭击已经准备好了。尽管这些假想的袭击者可能是在上千英里以外,他们还是塑造着我们的思想、感受和行动。想像的人物可以通过塑造我们对事件的解释来指导我们的行为,就像确实存在其他人一样(Watkins, 1986)。这些家乡的个体可能甚至纯粹是虚构人物(Caughey, 1984)。当我十二岁的女儿莉莲告诉我她想变成像赫敏和哈利——J. K. 罗琳(J. K. Rowling)的《哈利·波特》系列中的两个年轻巫师——一样聪明勇敢时,我们这就有了一个关于纯粹假

想人物影响力的完美诠释。

最后,其他人的暗示出现如何能影响个体?你是否曾经有过这样的经验,在高速公路上驾驶而不超速,仅仅是因为路过了一块标牌下面划着一架小小的直升飞机并写着“我们正在看着你”?一架警用飞机在头顶盘旋的暗示是否影响了你的思想、感受以及你踩油门的力量呢?

7 基于这些对社会心理学定义的讨论,你应该更好地理解我们在本书中将要分析到的主题类型。法国心理学家塞奇·莫斯科维奇(Serge Moscovici, 1989)曾经把社会心理学形容为连接知识领域其他分支的“桥梁”。通过这座“桥”,他认为社会心理学吸收了社会学、人类学、政治科学、经济学以及生物学的观点,可以更好地理解个体如何适应更庞大的社会系统。利用这些知识的科学桥梁,本书中我们将定期分析社会学家、社会生物学家以及人类学家对于社会行为不同方面的解释。

社会心理学不仅仅是常识

当人们问我以何为生时,通常都会因为有人付钱给我研究社会行为而大感兴趣。偶尔,有人会问出其他人也必然在想的问题:“社会心理学不就是对常识炒冷饭么?”有些人把社会心理学仅仅看作对我们已知事情的简单陈述,其中一个原因是它的主题如此针对个人并让人熟悉:我们都随意考虑过自己的想法、感受以及行为和其他一些事情。为什么这种随意获得的知识和社会心理学家通过科学观察获得的知识有所不同?从很多方面来看,这都是真的。举例来说,考虑以下一些社会心理学家的发现,看看有多少是我们已经知道的?

人们不太可能因为受伤而责备那些事故的受害者,如果他们彼此非常相似的话。(第五章)

那些执行了无聊任务而挣得大笔金钱的人比那些挣得很少的人更享受这个任务。(第六章)

与女人对男人相比,男人对女人体现了更多的攻击态度。(第八章)

人们认为外表吸引人的人没有那些不怎么吸引人的聪明。(第十一章)

玩暴力视频游戏或是参加接触性体育活动会让人发泄掉多余精力,让他们在生活的其他领域具有更小的攻击性。(第十三章)

事故受害者在周围看热闹的人很多时最可能获得帮助。(第十四章)

所有这些发现都很有道理,而且你可能想起自己生活中的一些例子和它们是一致的。然而,问题就是我撒谎了:社会心理学研究实际上告诉我们,所有这些描述通常都是错误的,而它们的反面才是正确的。当然,社会心理学经常会确认许多有关社会行为的常识观念,但是你将在这本书中发现很多例子,科学发现挑战着你的现有社会信念。

在大多数情况下,我们的社会信念作为自然心理学被很好地刻画了出来。亦即,把小心的科学分析取而代之,他们从日常经验和对他人看法和观点不加评判地接受之中发展而来。尽管这些“常识”心理学信念往往能带来好的决策,他们也可能导致歪曲并对立的判断。

如今我已经提出了日常思维可能导致错误的判断,一个自然的问题就是社会心理学家是否发展出了一套规则来评判他们研究中的偏差和错误。答案是否定的。没有什么能消除这些思维误区而使我们的的心灵像计算机一样精密运算的魔法。即便有这样一种魔法,谁又会莽撞到用这种方式“治疗”自己呢?虽然社会心理学家并非对犯错误有所免疫时,他们就依赖于一种特殊的手段来使进行研究时的错误最小化。这种科学手段将会是第二章的讨论主题。

社会心理学被心理学与社会学所研究

8

你可能会感到惊讶,因为实际上有两个被称为社会心理学的学科,一个属于心理学,另一个属于社会学。正如爱德华·琼斯(Edward Jones, 1998)在《社会心理学手册》中指出的那样:这两个学科中心理学中的这个分支更为强大。尽管这两个学科都研究社会行为,但是他们的确是从不同的角度出发的。

心理学的社会心理学关注的核心是个体,以及个体如何对社会刺激进行反应。行为的变异被认为是因为人们根据自己的人格和气质对社会刺激或差异的解释所造成的。尽管心理学的社会心理学家也研究团体动力,但他们倾向于在个体的层次上对这些过程进行解释。本书是从对心理学的视角对社会心理学进行定义的。

相反,社会学的社会心理学不太重视个体差异以及即时刺激对行为影响的重要性。相反,它关注的是较大的团体或社会变量,例如人们的社会经济地位、他们的社会角色以及文化准则(Stryker, 1997)。与她在心理学中的“堂兄弟”相比,该学科对这些较大的团体变量在决定社会行为的过程中所发挥的作用有着更浓厚的兴趣。因此,社会学的社会心理学更愿意对诸如贫困、犯罪以及变态的人等社会问题进行解释。表 1.1 对社会心理学的这两个分支进行了比较。

表 1.1 两种社会心理学

心理学的社会心理学和社会学的社会心理学之间的差异

心理学的社会心理学	社会学的社会心理学
关注的核心是个体。	关注的核心是团体或社会。
研究者试图通过分析心理状态的即时刺激以及人格特质来理解社会行为。	研究者试图通过分析社会变量,例如社会地位、社会角色以及社会准则来理解社会行为。
研究方法主要是实验法,其次是相关研究以及观察研究。	研究方法主要是观察研究和相关研究,其次是实验法。
该领域最重要的科学杂志是《人格与社会心理学杂志》(<i>Journal of Personality and Social Psychology</i>)。	该领域最重要的科学杂志是《社会心理学季刊》(<i>Social Psychology Quarterly</i>)。

尽管有很多将这两个分支合并为一个领域的呼声(Backman, 1983),而且即使密歇根大学从1946年到1967年提供了一个联合的心理学—社会学博士项目,但是在可预见的将来,他们的不同研究取向仍然会质疑将其合并的呼声。尽管跨学科的社会心理学没有实现的可能性,但是这两个领域之间的相互影响确实存在。心理学的社会心理学家最近对文化影响社会行为的兴趣一部分就是因为社会学的社会心理学对其重要性的展现。同样,社会学的社会心理学家越来越重视个体差异也反映了对起源于心理学视角的方法的欣赏。然而,无论发生了多少年的“杂交授粉”,这两个学科依然会对社会行为的研究提供重要而不同的视角。

社会心理学的历史揭示其起源于美国

作为一门学科,社会心理学仅仅只有100多年的历史,而且其发展主要是在过去50年中(McGarty & Haslam, 1997)。从大多数的标准来看,社会心理学都是一门相对年轻的学科。

初期阶段:1885—1934

印第安纳大学的美国心理学家诺曼·特利普里特(Norman Triplett)被公认进行了第一个社会心理学的实验研究。1895年,特利普里特提出了下面的一个问题:“在他人出现的时候,个体的任务绩效会发生什么样的变化呢?”这个问题是由特利普里特在注意到自行车运动员的速度在旁边有其他运动员的时候要比其单独一个人时快而提出来的。作为一个比赛的热衷者以及渴望了解造成这些不同比赛结果原因,他设计了第一个社会科学实验。

在该实验中,他要求儿童独自或有其他儿童在场的情况下完成相同的任务,迅速地收起鱼线。正如他所预测那样,有其他儿童在场的情况下,这些儿童收鱼线的速度更快。1897年发表以后,该研究被认为是将实验方法引入了社会科学研究。尽管这个研究具有重要的意义,但是对于研究者来说真正理解特利普里特发现的内在社会心理学动力还经历了整整一代人的努力(参见第十章对于社会助长的讨论)。

尽管人们都相信特利普里特进行了第一个社会心理学研究,但是他并没有使社会心理学作为心理学一个独立的分支领域得到承认。这个荣誉应该给予首先明确的将社会心理学作为教科书题目的作者,即英国心理学家威廉·麦独孤(William McDougall)和美国社会学家爱德华·罗斯(Edward Ross),他们在1908年分别独立出版了社会心理学教科书。与当代心理学的社会心理学观点一致,麦独孤认为在这个新的学科当中,个体是最主要的分析单元,而罗斯与当代社会学的社会心理学的观点一样,强调研究团体。

尽管在心理学和社会学中这个新的分支已经出现了,但是社会心理学仍然缺乏独立的身份。在这两大学科内,社会心理学与其他分支如何区分呢?他的研究方法是什么呢?1924年弗劳德·奥尔波特(Floyd Allport,戈登·奥尔波特的哥哥)出版的第三本心理学教科书对于回答心理学中社会心理学的这些问题大有帮助。今天重读他的文字,你会看到某一天弥漫在该领域的心理学分支中的这个新兴的观点:

我相信,我们只能在个体之间才能找到构成个体间交互作用基础的行为机制和意识……团体心理学必然全部是个体的心理学……心理学的所有分支都是关于个体的科学。

(Allport, 1924, p. 4)

与罗斯和麦独孤六年以前比较复杂的哲学方法不同,奥尔波特的教科书强调在诸如服从、非言语交流以及社会助长等领域采用实验研究。通过严格控制的实验程序来获取社会心理学只是越来越成为社会心理学在即将到来的时代的特征。

成熟期:1935—1945

20 世纪前 30 年中,社会心理学家主要致力于基本概念和合理的研究方法的产生。到 20 世纪 30 年代中期,社会心理学的空间即将被新的思想和理论所充满。在社会心理学历史上,在这个关键的时期对社会心理学产生最大影响的两个事件分别是美国大萧条以及第二次世界大战所造成的欧洲社会和政治的巨变。

随着 1929 年股票市场的大崩溃,许多年轻的心理学家无法找到工作或者不能继续工作。经历了社会力量的直接影响,他们中的许多人采取了“新领导人”罗斯福的自由思想或者更为激进的左翼社会主义和共产主义政治观点。1936 年,这些社会科学家成立了一个致力于重要社会问题的科学研究的组织,并且支持进步的社会行为(Stagner, 1986)。该组织名为社会问题心理学研究协会(SPSSI),包括了许多愿意将新的理论和政治行动应用到现实世界问题中的社会心理学家。SPSSI 对社会心理学重要贡献之一过去是,现在仍然是,把道德规范和价值观灌输到了对社会生活的讨论当中。

与此同时,德国、西班牙、意大利法西斯主义的壮大在欧洲许多教育机构产生了强大的反智反犹太人的气氛。为了逃脱这种迫害,欧洲许多社会科学家的领军人物,例如弗里茨·海德(Fritz Heider)、库尔特·勒温(Kurt Lewin)以及特奥多尔·阿多诺(Theodor Adorno),都移民到了美国。当美国也加入战争的时候,许多社会科学家(美国的和欧洲的)把他们对人类行为的知识应用到了大量的战时项目中,包括为情报组织战略服务局(美国中央情报局的前身)选拔官员以及瓦解敌人的士气(Hoffman, 1992)。由这种合作所产生的建设性工作证明了社会心理学在实践中的作用。

库尔特·勒温^①是这个全球斗争的时代中最具影响力的社会心理学家之一,他是一位来自纳粹德国的犹太难民。勒温在 SPSSI 的建立中发挥了很大的作用,并且在 1941 年担任主

^① 谁也无法确认库尔特·勒温(Kurt Lewin)的名字的正确发音,当他从德国刚到美国的时候,他使用了德语的发音,“La-veen”。然而,由于他的孩子在向美国新朋友解释这个发音的时候很为难(Marrow, 1969),勒温开始把自己称为“Loo-in”。

席。他坚信,社会心理学不会在做一门纯粹的科学和一个纯粹的应用科学之间做出选择。他反复说的一个座右铭“没有行为就没有研究,没有研究就没有行为”现在仍然影响着社会心理学家,把他们的知识应用到目前的社会问题中(Ash, 1992)。到1947年57岁去世时,勒温对社会心理学的特征作出了很多的定义(Lewin, 1936; Lewin et al., 1939)。

随着战争的结束,北美的社会心理学前景一片光明。基于在科学团体中的崇高声望,社会心理学家建立了新的研究机构,获得了国家基金的资助,而且最重要的是培训了研究生。这些未来的社会心理学家基本上都是白人、男性和中产阶级。他们的导师许多都是欧洲的学者,从他们的祖国逃到美国,战后仍然留在了美国。然而,当社会心理学在美国蓬勃发展的时候,世界大战的破坏性结果几乎毁灭了其他国家的社会心理学。在战后,美国成为了无法挑战的世界力量,就像它把物质商品出口给其他国家一样,它也把它的社会心理学出口。社会心理学这个品牌反映了美国社会的政治意识形态以及美国社会所遇到的社会问题(Farr, 1996)。

批判思考 你认为为什么一些社会心理学家会认为阿道夫·希特勒(Adolf Hitler)对于社会心理学的发展产生了巨大影响呢?

快速扩张期:1946—1969

- 11 随着欧洲学者的注入以及新培养的年轻美国社会心理学家的出现,不断成熟的社会心理学在理论和研究基础上不断扩展。为了理解像德国这样一个文明的国家为什么会受到像阿道夫·希特勒这样残忍的煽动政治家的影响,特奥多尔·阿多诺和他的同事(Adorno et al., 1950)研究了权威人格这个心理学变量。多年以后,斯坦利·米尔格拉姆(Stanley Milgram, 1963)用他现在非常著名的从众实验对其进行了扩展,该实验考察了使得人们更愿意服从破坏性的权威人物的条件。社会心理学家还注意到了团体对个体的影响(Asch, 1956)以及具有说服力的交流的力量(Hovland et al., 1949)。正如可提出证据加以证明的那样,这一时期最重要的研究和理论就是利昂·费斯廷格(Leon Festinger)的认知失调理论(Festinger, 1957)。该理论认为,人们的思想和行为受到了维持认知一致性的愿望的驱动。该理论的简单性和它常常令人惊讶的发现引发了社会心理学内部和外部的兴趣和热情。

随着政治暗杀、城市暴力、社会抗议以及越战的出现,20世纪60年代的十年是美国的动乱时期。人们正在寻找能够使得社会好转的建设性方法。按照这个导向,社会心理学家把更多的时间放在研究诸如攻击行为、帮助、吸引以及爱等主题上。例如伊莱恩·哈特菲尔德(Elaine Hatfield)和埃伦·贝尔谢德(Ellen Berscheid)(Berscheid & Hatfield, 1969; Hatfield et al., 1966)对人际和罗曼蒂克吸引的奠基式的研究,他们的研究不仅对于扩展社会心理学的研究范围具有重要意义,而且在社会心理学之外引发了大量的争论。大量的政治官员和普通公民认为社会科学家不应该去试图理解神秘的爱情。

尽管一度比较谨慎,在20世纪60年代联邦政府加强了在社会科学家的指导下治疗社会疾病的尝试。在这样的文化背景下,社会心理学家的数量急剧上升。在这些新的社会科学家

当中,女性的数量得到了增加,尽管仍然是很少的少数派。随着对社会情境和人格因素交互作用的兴趣的增加,全新的研究主题开始进入到社会行为的研究当中。这种研究主题的多样性继续进入下一个时期(Pion et al. , 1984)。

危机与再评价:1970—1984

社会心理学自“二战”时开始出现以及迅速的扩张,社会心理学的先驱之一西奥多·纽科姆(Theodore Newcomb, 1951)认为要关注的是期望,这比那些可能传递到不久的将来的任何东西都更为重要。到 20 世纪 70 年代,社会问题的解决方法并没有更加接近要解决的问题,而且由于实验研究的有用性以及伦理道德问题受到越来越多的详细审查,一场“信任危机”开始出现(Elms, 1975)。与女性和弱势群体对过去反映白人、男性主导的现实观点的偏见的研究和理论的责任所伴随的失望和批评,许多人开始重新评价社会心理学领域的基本前提。

幸运的是,这场危机产生了更为重要且包罗广泛的社会心理学领域。尽管建立了更为严格的道德标准,而且实验仍然是可供选择的研究方法,但研究者也开始进行更多的相关研究,并采用其他一些方法。至于对种族和性别偏见的谴责,社会心理学开始向更为负责的立场发展,但是这种偏见还没有从这门学科中被清除掉(Graham, 1992)。

表 1.2 社会心理学领域的一些里程碑

早 期 阶 段	
1897 年,诺曼·特利普里特(Norman Triplett)发表了第一个社会行为的科学研究,研究的主题后来被称为社会助长。(见第十章)	三本社会心理学教科书,明确的界定了该心理学分支学科的关注焦点并涉及了现在依然在研究的许多主题。
1908 年,心理学家威廉·麦独孤(William McDougall)和社会学家爱德华·罗斯(Edward Ross)分别出版了社会心理学教科书。	1925 年:爱德华·博加德斯(Edward Bogardus)建立了社会距离量表,来测量对种族团体的态度,路易斯·瑟斯顿(Louis Thurstone, 1928)和伦西斯·利克特(Rensis Likert, 1932)进一步促进了态度量表的发展。(见第六章)
1920 年,维利·黑尔帕赫(Willy Hellpach)在德国建立第一个社会心理学研究机构。希特勒权力的膨胀导致这个机构在 1933 年解体。	1934 年:乔治·赫伯特·米德(George Herbert Mead)的书《心灵、自我与社会》出版。(见第三章)
1924 年,弗劳德·奥尔波特(Floyd Allport)出版了第	
成 熟 期	
1936 年:社会问题的心理学研究协会成立。穆扎弗·谢里夫(Muzafir Sherif)出版了《社会准则的心理学》,描述了对准则信息的研究。(见第九章)	入攻击—挫折假说。(见第十三章)
1939 年:约翰·多拉德(John Dollard)和他的同事引	1941—1945 年:美国政府招募社会心理学家。为战争服务。
快速扩张期	
1949 年:卡尔·霍夫兰(Carl Hovland)和他的同事发表了他们第一个对态度改变和说服的实验研究。(见第七章)	1950 年:特奥多尔·阿多诺(Theodor Adorno)和他的同事出版了《权威人格》,考察了如何通过儿童期的人格冲突形成极端的偏见。(见第八章)

(续表)

快速扩张期

1951 年:所罗门·阿希(Solomon Asch)证明了人们会遵从大多数人的错误判断。(见第九章)	意服从破坏性的权威人物。(见第九章)
1954 年:戈登·奥尔波特(Gordon Allport)出版了《偏见的本质》,提出了未来对偏见研究的框架。社会心理学家为美国最高法院废止种族歧视案:布朗诉教育部案,提供了关键的证词。(见第八章)	1965 年:实验社会心理学协会成立。爱德华·琼斯(Edward Jones)和肯尼斯·戴维斯(Kenneth Davis)发表了他们有关社会知觉的思想,刺激了归因和社会认知的研究。(见第四章和第五章)
1957 年:利昂·费斯廷格(Leon Festinger)出版了《认知失调理论》,强调认知和行为之间一致性的需要。(见第六章)	1966 年:欧洲实验社会心理学协会成立。伊莱恩·哈特菲尔德·沃尔斯特(Elaine Walster Hatfield)和她的同事发表了第一篇关于爱情吸引的研究。(见第十一章和第十二章)
1958 年:弗里茨·海德(Fritz Heider)出版了《人际关系心理学》,打下了归因理论的基础。(见第四章)	1968 年:约翰·达利(John Darley)和毕博·拉坦纳(Bibb Latané)提出了旁观者干预模型,解释了在出现紧急情况时人们为什么不去帮助的原因。(见第十四章)
1963 年:斯坦利·米尔格拉姆(Stanley Milgram)发表了他对服从的研究,证明了在什么条件下人们愿	

危机与再评价期

1972 年:由六名有影响的归因理论家提出的归因(对行为原因的感知)发表(见第四章)。罗伯特·威克兰德(Robert Wicklund)和谢利·杜瓦尔(Shelley Duval)出版《可观的自我觉知理论》,描述了自我觉知如何影响认知和行为。(见第三章)	克(Robert Helmreich)建立了个人态度问卷,这两个量表都是测量性别角色的。(见第三章和第五章)
1974 年:人格与社会心理学会成立。桑德拉·贝姆(Sandra Bem)建立了贝姆(Bem)性别角色量表,珍妮特·斯宾塞(Janet Spence)和罗伯特·赫尔姆赖	1981 年:爱丽丝·伊格里(Alice Eagly)和她的同事开始对社会行为的性别差异进行元分析,重新开启了对性别差异的争论。(见相关章节)
	1984 年:苏珊·菲斯克(Susan Fiske)和谢利·泰勒(Shelly Taylor)出版了《社会认知》,总结了社会心理学视野下社会认知的理论和研究。(见第五章)

全面扩张期

1986 年:理查德·佩蒂(Richard Petty)和约翰·卡乔波(John Cacioppo)出版了《交流与说服:中心与外围途径》,描述了说服的双过程模型。(见第七章)	亚·阿伦森(Joshua Aronson)在《人格与社会心理学杂志》上发表“刻板印象威胁及非裔美国人的智力测验成绩”,呈现了他们对负面刻板印象如何塑造智力特征和绩效的研究。(见第八章)
1989 年:珍妮弗·克罗克(Jennifer Crocker)和布伦达·梅杰(Brenda Major)在《心理学评论》上发表了“社会污名与自尊”,考察了人们对成为歧视的对象后如何进行反应。(见第八章)	1996 年:戴维·巴斯(David Buss)和尼尔·马拉默斯(Neal Malamuth)出版《性、权力、冲突》,该书对性和性别提出了进化论和女权主义的观点。越来越多的社会心理学家试图去整合以前不同的观点。(见相关章节)
1991 年:黑兹尔·马库斯(Hazel Markus)和(Shinobu Kitayama)在《心理学评论》上发表了关于文化如何塑造自我的文章。(见第三章)	(由于只有随着时间的推移,才能最终决定哪些重大事件能够开辟一片天地。还需要等待几年才能再在这个表中添加更多的“里程碑”。)
1995 年:克劳德·斯蒂勒(Claude Steele)和乔舒	

这个时期最后一个重要的发展就是将认知心理学的观点引入到对社会行为的解释中。这场“认知革命”(见第 15 页*)对社会心理学所有领域的理论和研究都产生了巨大的推动,它的影响一直持续到了今天。

社会心理学的全面扩张期:1985 年到现在

12

20 世纪 70 年代,欧洲和拉丁美洲都成立了社会心理学会。国外建立的社会心理学在解释社会行为方面比美国的社会心理学更多地强调团体间变量和社会变量。20 世纪 80 年代,由于全世界的社会心理学家积极地交流思想以及多个国家之间的合作研究,美国之外的社会心理学开始对这门学科的重塑产生影响(Vala et al., 1996)。关于人类行为的信息交流所引发的主要问题之一就是文化的特殊性,尽管我们分享了共同的人类进化的成果,但由于每一种特定的文化中存在的条件不同。尽管社会心理学的“职业重心”仍然在美国,但是欧洲和第三世界的社会心理学为脱离一些人认为这种“重力牵引”具有局限性提供了机会,去感知新世界的社会现实(Fiske et al., 1998; Gergen et al., 1996)。这种多元文化的观点在未来的研究中仍然具有指导作用。

当代的社会心理学家还依然继承了库尔特·勒温和 SPSSI 所留下的遗产,将他们的知识应用到广泛的日常生活领域当中,例如法律、健康、教育、政治、体育以及商业(Ellsworth & Mauro, 1998; Kinder, 1998; Salovey et al., 1998)。应用社会心理学的发现和原则的兴趣是寻求理解的过程的产物。

如果一门学科的生命类似于一个人的生命的话,那么你可以将当代的社会心理学描述为社会学中的“青年人”。与那些已经比较完善的学科相比,社会心理学还只是“初出茅庐”。实际上,阿里·克鲁格兰斯基(Arie Kruglanski, 2001)最近指出,社会心理学还没有发展为一个解释所有社会行为的“大理论”是这门学科还没有成熟的一个标志。大理论是否是一门学科成熟的标志还有争议(Simonton, 2001)。然而,即使作为一门年轻的学科,社会心理学也已经揭示了我们作为一个社会人如何活动的一些极好的见地。表 1.2 列出了社会心理学中的一些里程碑式的成果。

小结

14

- 社会心理学采用科学的方法研究个体的思维、感觉以及行为如何受到他人实际的、想像的或者隐含的存在的影响。
- 社会心理学有心理学和社会学中的两个分支。
- 社会心理学具有明显的美国烙印。

* 本书文中页码,均指边码,下同。——编者注

- 社会心理学在它的关注点上已经变得更加国际化。

* 社会心理学中解释的组织原则

我曾经提到过,主流的社会心理学关注的是个体以及个体对社会情境的解释。尽管社会心理学并没有一个能解释所有社会行为的“大理论”,但是社会心理学家在理解社会的交互作用上有一些重要的组织原则和观点。让我们来简单的考察一下重要的概念和理论观点。

自我由社会环境塑造并塑造着社会环境

由于人是由生物和社会两种方式创造出来的,因此他们解释社会情境的方式也是非常复杂的。自我——意思是一种使用符号的能够反映个体自己行为的社会存在——是社会心理学家在20世纪前三十年研究的首要领域。最近这些年,重新成为理解社会行为的一个重要概念,仅次于对态度的研究(Ashmore & Jussim, 1997)。

由于自我,我们不仅具有与他人通过使用符号来交流的能力,而且我们也能对自己的思想和行为进行反思(Mead, 1934)。由于具有了这些能力,我们能够界定社会现实,预期未来,并按照预期的现实改变我们的行为。例如假如杰克长期忙于工作,而忽略了妻子和孩子。总有一天,杰克会招致如果他继续这种“只工作而不娱乐”的模式的话,他不仅可能会变傻,而且可能会离婚且情绪低落。在这样一个预期的基础上,他修订了自己的工作时间表,以便能够陪伴家人。换句话说,杰克有意识地改变他的行为以避免将来出现他所感知到的大量令人不快的社会后果。这种分析我们自己、我们的环境以及可能的未来现实的能力使得我们能够主动地创造和再创造我们自己以及我们的社会。

在这个用积极地手段改变我们的环境的过程中,社会心理学通过实验证明了在一些情况下,我们会更多的注意社会线索,而在其他一些情况下我们会更多地按照我们自己的个人标准行动(Silvia & Duval, 2001; Snyder, 1987)。自我的个人方面和公共方面的这些转移显著的改变我们的社会行为。

除了注意的焦点之外,我们思考自己的方式(我们的自我概念)也会影响社会行为(Baumeister, 1998)。然而,自我概念并不是在一个社会真空中发展起来的,是建立在团体成员资格以及更为特殊的个人品质基础之上的(Turner, 1985)。大量的研究已经发现,如果自我概念受到他人的操控,以至于我们用特定的方式来思考自己的话,我们倾向于按照这种来自于外部的界定来行动(Rosenthal, 1991)。当你学习了本书中社会心理学的不同研究领域,你会认识到,像个人的,并且经常是比较隐私的、我们的自我信念这些东西常常受到我们自身以外的变量的影响。

社会心理学重新恢复对自我的强调,表明了对库尔特·勒温认为人和环境因素都影响了社会行为的信念的再次肯定。勒温的观点,后来被称为交互作用主义(Blass, 1984; Seeman, 1997),将人格心理学(强调人们之间的差异)和传统的社会心理学(强调情境之间的差异)结合在了一起。在保持勒温的遗产的同时,我们在整本书中还考察了这两个因素对社会交互作

用平衡发挥作用的,而且我们将采用自我作为主要的“人”的变量。

渗透社会心理学理论的“热”视角与“冷”视角

整个社会心理学的历史一直在为人类行为的本质而争论。一种视角是人们是因为自己的需要、欲望以及情绪(也称为情感)而采取行动。赞成这种“热”方法的社会心理学家认为,冷静的有计划的行为相对于头脑发热的满足欲望的行为来说是次要的(Zajonc, 1984)。另一种观点认为人们的行为主要受到在特殊的情境下对他们所面临的选择的理性分析的影响。这种“冷”方法的追随者主张,人们如何思考将最终决定他们想要什么以及他们的感受(Lazarus, 1984)。

20世纪50年代和60年代,这种热视角影响最大,到了20世纪80年代,冷视角在社会心理学中占据了主导。这种变化的一个原因就是计算机时代的来临,使得人们的日常生活充满了这种新的“技术科学”的术语和思想。许多社会心理学家从认知心理学中借用了很多的概念,就反映了对这种现实的新观点(Robins et al., 1999)。他们采用计算机作为人类思维的模型,建立了行为如何由更大的中央处理系统的一部分的理性和系统的认知程序来决定的理论框架。这些社会认知理论对于我们如何解释、分析、记忆以及使用我们这个社会的信息提供了大量的见解。在本书的每一个部分,你都会看到这种“冷”视角对于我们如何理解社会行为,特别是对我们将要考察的大量社会认知理论的影响。

即使社会心理学中的许多人热切地接受了社会认知的观点,但是另外一些人表达了对在这种新的信息处理方法下人们有迷失的危险的关注(Koch, 1981)。他们认为,在中央处理系统中对动机和结果的思考仅仅只是作为最终的产品,这会使社会心理学失去人性。无论这些关注是否合理,当今的社会心理学家正在再次考察动机和情绪在我们对社会行为的理解中的作用。实际上,当代大多数的社会认知理论都在探讨人们如何采用以他们当前的目标、动机以及需要为基础的多重认知策略。(见第五章和第七章的例子)。

文化塑造社会行为

在定义社会心理学的时候,我曾经提到社会心理学主要关注的是人们对社会现实的解释。然而在尝试理解人们如何解释并对社会行为进行反应时,我们必须记住人们是透过文化来观察世界的。至于文化,我认为它表示人们的整体生活风格,包括所有他们所共享的思想、象征、偏好以及物质材料。这种文化体验塑造了他们对现实的看法,因此显著地影响了他们的社会行为(Markus et al., 1996; Valsiner, 2000)。

意识形态

任何文化的价值观和信仰都被归入被称为意识形态的这一更大的社会结构之中。意识形态是一个社会团体的成员所持有的一套信仰和价值观体系,既可以向团体成员自己也可以

向其他团体解释该团体的文化。这些信仰和价值观产生了促进该文化内一种特殊生活方式的心理现实(Giddens, 1981)。简单的说,意识形态是一个社会团体所具有的关于他们自己的理论。因此,正如我们有一套关于我们自己的理论(自我概念)一样,社会团体也具有这样一种理论(意识形态)。

尽管同一个社会只具有惟一的意识形态,但是包含多种文化的社会也包含多种意识形态。例如在加拿大,既有说英语的省份,也有讲法语的魁北克和美洲土著部落。尽管在一个多元文化社会中主导的意识形态是权力最大的社会团体所拥有的意识形态(在加拿大,就是英语文化的意识形态),但其他文化对现实的看法也会对该社会的社会生活产生重要的影响。在美国,社会科学家就曾调查过非裔美国人、亚裔美国人、欧洲裔美国人、西班牙裔美国人以及美国土著的意识形态相似之处和不同之处(Delgado-Gaitan, 1994; Tharp, 1994)。在本书中,我们将定期考查渗透在多元文化社会中的不同意识形态如何导致不同的社会行为模式。

个人主义和集体主义

与我们理解社会行为直接相关的是关于个体如何与他们的团体相互作用的文化信仰体系,即个人主义和集体主义(Adamopoulos, 1999; Miller & Prentice, 1994)。个人主义偏好联结松散的社会结构,这种社会中的个体被认为是指关心他们自己以及他们最亲近的家人。这种信仰体系认为社会是不同个体的集体,每个个体都追寻他们自己的目标和利益,并且努力免受他人的影响(Bhargava, 1992)。

- 17 作为一种生活哲学,个人主义可以追溯到古希腊和罗马的著作以及中世纪英格兰的盎格鲁—撒克逊人的价值观和思想(Harbus, 2002)。然而,直到16世纪,个人主义才真正出现在世界上,人们在地理上的流动性变得更大,也就更有可能与完全不同的文化发生联系(Kim, 1994)。在受到不同的社会准则和实践的影响后,人们开始考虑将自己的目标与他们所在团体的目标分离开来。在许多艺术作品中,小说和戏剧中的人物开始被描绘为具有独特的情绪状态并且争取将他们的真实自我与家庭和社会给他们所安排的社会角色区分开来(Stone, 1977)。19世纪后期和20世纪早期,正是西方社会工业化和城市化的时代,社会角色变得越来越复杂和分化。现在,“发现”或“创造”个体自己的个人身份是非常正常的,而不再由个体所在的团体给予一个身份。这种信仰在我们今天的社会中也正确的。自律,自足、个人责任以及自主是被个体高度重视的特征(Kağıtçıbaşı, 1994)。

个人主义取向的例子在整个美国历史上都可以看到。18世纪,托马斯·杰弗逊(Thomas Jefferson)起草的《独立宣言》提出了一个非常大胆的主张:个人权利比团体权利更重要。19世纪,诗人、哲学家爱默生(Ralph Waldo Emerson)认为如果真的按照个人主义这条路线走的话,将会导致自我决定的完全依靠自己力量的社会秩序的产生,每个公民都将得到全面地发展。在当代美国,在最寻常的日常活动中还可以看到为了个人主义的努力。例如许多家庭都设法通过积累所有必要的日常生活的用具来达到自足。很少有共用的剪草机、洗衣机或个

人电脑,尽管这些邻居们之间可以共用,来为大家节省开支。但是这种共用会降低一个人随时使用这些物品的自由,因此,这违反了我们的个人主义思维定势。

与个人主义相对的另一个观点是**集体主义**,集体主义代表了对联结紧密地社会结构的偏爱,在这种社会结构中,个体会以他们的忠心作为交换,来期望他们的亲戚或社会团体中的其他成员照顾他们。这种文化信仰体系主张人只有在融入到一个团体中,而不是游离于团体之外时才成为一个人。尽管个人主义者看重个人目标,但是集体主义者常常并不区分个人目标和团体目标。如果做区分的话,集体主义者会使自己的个人目标服从集体的目标(Abrams et al., 1998)。由于更看重团体的而不是个体的愿望,集体主义文化倾向于看重相似性和一致性,而不是独特性和自主性(见第九章更为详细的讨论)。

如果知道世界上大约 70% 的人口生活在集体主义取向的文化中,你也许会感到惊讶(Singelis et al., 1995)。实际上,集体主义观点与个人主义取向想必是一种更为古老的关于个体和团体关系的观点。在人类的大部分历史中,团体都是社会的基本单元。无论你出生在一个氏族中还是一个部落中,在你的一生中一般你都会生活在一个地理区域中,而且到你长大的时候也会假定拥有与你的父母相同的社会角色。你不必去“探求”你的身份,你的身份是你的团体给你的。

表 1.3 列出了这两种文化意识形态之间的差异。当前,个人主义与集体主义被大多数的跨文化研究者看作是一个连续体的两极。美国、加拿大、澳大利亚以及西欧这些社会更偏向个人主义,亚洲、非洲、拉丁美洲以及南美洲的国家更接近集体主义。在既有个人主义和集体主义的文化中,城市中的个人主义者更多,他们对团体联结的依赖较少,而在农村,集体主义倾向更为突出,他们之间的社会关系更加相互依赖(Ma & Schoeneman, 1997)。

表 1.3 集体主义和个人主义文化的差异

集 体 主 义	个 人 主 义
个体的身份基础是社会系统,由个体所在的团体所赋予。	个体的身份的基础是个人,由个体自己的努力所获得。
经过社会化的人对组织和习俗具有情感上的依赖。	经过社会化的人在情感上独立于组织和习俗。
个人目标和团体的目标一般都是一致的,不一致时,团体目标优先。	个人目标和团体目标常常是不一致的,不一致时,个人目标优先。
人们认为他人的社会行为更多是由社会准则和角色决定的,而不是由个人的态度决定的。	人们认为他人的社会行为更多的是由个人态度决定的,而不是由社会准则和角色决定的。
强调属于组织,理想是获得成员资格。	强调个体的主动性和个人成就,理想是成为领导。
信任团体决策。	信任个人决策。

这种关于个体与团体之间关系的不同观点是如何影响思维和行为呢?让我们来看看集体主义取向的现代化工业社会:日本。日本和其他集体主义社会中的人一样,认为融入团体并效忠团体是生活中的主要目标之一。实际上,在日本,个人主义的表达,kojinshugi,被

认为是不被社会欢迎的特征,使人想起自私自利而不是个人责任(Ishii-Kuntz, 1989)。那些公然挑战团体意愿者在个人主义文化下往往被视为英雄的人,在日本往往给他自己以及家庭(祖先)带来耻辱。在北美社会鹤立人群的话会被认为是不平常的和特殊的,是被高度评价的。在日本,这样的关注会对这个团体造成贬低。这些关于个体从团体中凸现出来的不同的文化观点可以用对比的谚语和格言来进行说明。在北美,“会哭的孩子有奶吃”和“做你自己的事”时常常听到的话,而日本人的信条是“凸起的钉子会被锤子敲下去”。

哪一个观点更好呢? 答案取决于你内在的价值观(Sampson, 1988)。正如以前所提到的,尽管个人主义和集体主义被许多理论家看作是一个连续体的两端,但是这并不意味着个人主义倾向不会对生活在集体主义文化下的人产生影响,而对集体主义的渴望也不会塑造出个人主义者(Göregenli, 1997)。实际上,越来越多的理论家把这两种不同的意识形态看作是反映了两种似乎是人类一般而普遍的需要:自主需要和交流需要(Aaker et al., 2001; Sinha & Tripathi, 1994)。因此,尽管所有的人对自主和交流都有需要,但是个人主义文化更加重视自主,而集体主义文化更加重视交流。由于社会心理学的目的之一是理解人们过去的经验和目前的状况如何影响他们对现实的解释,这两种相对的观点将会经常出现在很多章节的讨论中。花一点时间完成表 1.4 中的“价值观重要性排序练习”,可以更好的理解这两种文化取向在你自己的生活中的相对重要性。

20

表 1.4 个人主义—集体主义价值观重要性排序练习

指导语	
下面列出了 12 种价值观,请按照他们对你的重要性进行排序,“1”表示最重要,“12”表示最不重要。	
快乐(愿望的满足)	
对父母和长辈的尊重(表示尊重)	
创造性(独特、想像)	
社会秩序(社会的稳定性)	
生活的变化(充满挑战、新颖和变化)	
国家安全(保护祖国免遭危害)	
勇敢(寻求冒险,危险)	
自律(自我抑制,抵制诱惑)	
自由(行动和思想的自由)	
有礼(礼貌,举止优雅)	
独立(自信,选择自己的目标)	
顺从(完成责任、履行义务)	
计分	
用交叉的顺序列出了个人主义和集体主义价值观,第一个(快乐)是个人主义的,第二个(对父母和长辈的尊重)是集体主义价值观。个人主义文化,例如美国、加拿大、英国和澳大利亚人的价值观更多的是个人主义价值观而不是集体主义价值观。对那些来自墨西哥、日本、韩国和中国的人来说,这种顺序会反转过来。在你自己的价值观这两种文化信仰体系哪一种是最主要的呢? 如果你知道某个人来自另一种文化,他会如何对这些价值观排序呢?	

进化塑造社会行为的普遍模式

跨文化研究附加的好处之一是它不仅可以帮助我们识别社会行为在不同的文化中不同的方面,而且还可以让我们确认那些没有受到文化闲置的社会行为。当一个一般的社会行为被确认以后,接下来的讨论自然转向这种社会行为模式是如何被进化的。进化心理学为此提供重要的见解(Buss, 1995; Kenrick & Simpson, 1997)。

按照进化论,所有有生命的有机体都在为生存而努力,而且在任何物种内,个体之间都存在着大量的竞争和生物变异(Darwin, 1859)。那些基因特质最适应在目前环境生存的成员会生产更多的后代,因此,他们的数量也会增加。这样,环境会选择物种的那些基因特质被传递到后代身上。随着自然选择过程的继续,特质就能最好的适应生存变化,结果就是进化,进化是有机体从一种形式通过后代而变为另外一种形式的一种逐渐的变化过程。繁殖是自然选择过程的核心,自然选择的本质就是一些个体的某些特征可以使得他们产生比其他个体更多的后代。

今天,社会心理学家广泛研究了许多社会行为,诸如攻击行为、帮助行为、人际吸引、爱情以及刻板印象,这些行为都被认为是由遗传特质形成的(Buss & Kenrick, 1998; Segal et al., 1997)。如果这是正确的,那么在理解人类的社会行为时就应该考虑这些遗传特质曾如何给予了我们的祖先在与环境竞争时的优势,从而把他们的生存和繁殖能力增加到最大限度。

尽管我们在解释社会行为时增加进化观点很重要,但是许多社会科学家在把这些原则应用到当代人类的行为上时仍然非常谨慎。这种谨慎是基于这样一个事实,当生物学家研究一个动物的时候,他们倾向于根据这个动物如何适应他们以便于繁殖并将他们的基因传递下去的环境来考察它。但是正如英国生态学研究者马克·李德利(Mark Ridley)和理查德·道金斯(Richard Dawkins, 1981)所指出的,当一个物种改变环境,或者当他们的环境发生变化的时候,不可避免的存在着他们的那些生物结构与环境并不协调的时期。他们主张,所有的物种都可能是隐藏在他们的环境“后面”,而且对人类而言更是如此。作为一种物种,我们的大脑和身体都是为了在更新世的非洲平原上生存而设计出来的。在如今这个交通堵塞的现代化城市世界以及太空技术时代我们的行为如何显示与我们的的大脑和身体最初被选择出来的角色的某种相关呢?但这种联系可能要比我们所认为的要弱,而且需要非常小心地来进行解释。在本书中,我们将着手使用这种被认为正当的谨慎的进化论来解释,即承认远古的进化力量可能已经为我们留下了一些能力(诸如帮助行为的能力),但是还要认识到当前的社会和环境力量是鼓励还是阻碍这些能力的实际发展和使用。

除了目前形成理论和研究的组织原则以外,社会心理学家一直在探索与其他学科之间的新联系,包括社会和行为科学之内以及外部的学科。和进化观点相似,来自于生物学领域的一个新的联结就是社会神经科学次领域,社会神经科学研究大脑的神经过程和社会过程之间的关系(Ochsner & Lieberman, 2001)。社会心理学和神经科学之间越来越多的合作很大程度上是由于对心理变化越来越精确的测量。尽管还处于早期的成长阶段,但是生物理论应用到

- 21 传统的社会心理学研究中有助于重塑已有的理论。在本书中,我们将讨论这个新领域中的一些研究发现。例如在讨论社会认知的时候(第五章),我们将考察最近的研究所揭示的积极情感对动机性认知影响的潜在心理生物基础。同样,我们将探索大脑中的电活动与态度的形成和变化之间的关系(第六章)。

正如你所看到的,社会心理学在不断扩展研究领域,建立更加复杂的研究方法以及有希望提供对社会过程更重要认识的理论。本书的其余章节将为你呈现一些对社会世界以及你自己的一些令人着迷的见解。这就是社会心理学的魅力所在。对社会交互作用的心理学了解得越多,你对于如何更加有效的适应并且积极地塑造社会环境就会了解得更多。让我们现在开始探讨这个研究领域。

小结

- 自我是社会心理学的核心概念,也是统帅整个社会心理学的概念。
- 交互作用论研究结合了情境和人对人类行为的作用。
- 许多社会心理学理论或者强调对人类本质的“热”观点或者强调对人类本质的“冷”观点。
- 社会心理学家更加重视文化对谁行为的影响。
- 个人主义和集体主义的文化变异对于理解文化差异特别有帮助。
- 进化论被越来越多的用来解释社会行为。

* 相关网站

网址: [Http://www.mhhe.com/franzoi3](http://www.mhhe.com/franzoi3)

社会心理学网

这是网络上最大的社会心理学的数据库,有超过 5 000 个与心理学有关的资源的链接。

人格与社会心理学协会主页

这是世界上最大的社会心理学家和人格心理学家组织的网页。该组织建立于 1974 年。

普通人的进化心理学

该网站提供了进化心理学的介绍以及其他相关网络资源的链接。

第二章 社会心理学研究方法

23

导言 / 20

社会心理学研究设计 / 20

研究进程应该按次序有步骤地进行 / 20

观察研究的目的是对现象的描述 / 24

致力于变量间关系的方向和强度的相关研究 / 27

实验研究可以发现因果关系 / 31

元分析使用统计技术来分析和理解相似研究 / 33

社会心理学研究的伦理 / 34

所有社会心理学研究计划必须提交研究伦理的评估 / 34

社会心理学是否应该成为价值中立的科学——未结束的争论 / 36

相关网站 / 37



24 * 引言

早在20世纪60年代,利奥纳德·埃伦(Leonard Eron)为了更好地理解儿童的攻击性行为,用小学生作为被试进行了研究。研究设计的一项是针对父母的问卷调查,要求他们回答关于他们孩子的一系列问题。问卷调查包含了一些关于儿童电视收看习惯的项目,研究者加入这些项目的目的仅仅为了实现兴趣转移,也就是希望让父母能从问卷关心的问题中实现注意力的转移。然而,当研究者分析收集到的数据时,他惊讶地发现跟儿童攻击性行为关系最大的因素恰恰是儿童收看电视中暴力镜头的数量。研究者不禁问,“这究竟是怎么回事?”

科学发现是解决人类面临问题的潜在模式(Klahr & Simon, 1999)。科学领域中问题解决范型具有很高的价值,因为它增进了对我们生存的客观世界和社会的理解、预测和控制。研究者埃伦对最初研究收集的数据进行分析后问的那个问题,促成了他今后三十年一直在攻击性行为研究上进行科学探索。同时,他的研究工作鼓舞了其他社会科学研究者进行关于电视暴力的研究。经过共同的努力,研究结果使关心儿童攻击性行为的父母、教育者和政治家致力于游说电视工业修正他们的节目内容,以减少对儿童的影响。本章我们要讨论的是社会心理学家在进行研究时使用的科学方法,期间,我们会回顾一些探索电视暴力和攻击性行为关系的重要研究。

* 社会心理学研究设计

社会心理学研究包括基础研究和应用研究。其中**基础研究**的目的仅仅在于增加社会行为的知识,为了知识本身去发现,而不关心任何社会问题和心理问题的解决方案。相对而言,**应用研究**是为增加对现实问题的理解和获得解决方案而设计的,研究过程运用的是社会心理学的最新知识。尽管很多社会心理学家认为他们既是基础研究者又是应用研究者,但两者之间往往是相互影响的。就如同其他的科学领域,基础研究获得的知识会被应用研究者用来更好地理解要解决的特定的问题。同时,当应用研究者发现使用现有的知识不能解决问题时,会促进基础研究者研究修正他们的理论,以更好地反映现实的状况。

本书的每一章都会以分析一个基础研究的发现开始,库尔特·勒温(1951)认为,在解决一个困难的社会问题前,我们必须对人类的心理过程有很好的理解。他说过“没有行动就没有研究,没有研究就没有行动”。因此每一章都考察一个基础研究的发现是如何被应用到解决社会问题中的。另外在第三章开始会包含一节专门讲社会心理学的应用,你会学到该章的内容是怎么为一些社会问题和个人问题提供问题解决的思路。

25 研究进程应该按次序有步骤地进行

你是否记得当你还是个孩子的时候,想要造一个飞机模型,为你的洋娃娃制作衣服,或者其他类似的项目?也许当时你想到要制作一个类似飞机模型盒包装上或装布料信封封面上

表 2.1 社会心理学研究的步骤

步骤 1:选择一个主题并回顾以往文献。
研究观念可以来自于一个现存的理论,已有的研究,当前的社会事件和个人经验等。社会心理学家必须对感兴趣的领域有充分的了解,阅读以往的文献,即时获得刚刚发表的研究报告以及参加相关领域的科学会议等。
步骤 2:发展一个理论和假设。
一旦研究文献已经被充分理解,研究前必须发展出一个可供实证检验的理论或者假设,也可能同时有理论和假设。
步骤 3:选择一种科学方法和被认可的研究设计。
研究可以是设计为实验室研究或者实地研究,社会心理学家可以采用观察法、相关法和实验法进行研究。
步骤 4:收集数据。
社会心理学家可以使用量化的数据,也可以使用质性的数据。自我报告、直接观察和文献资料是三种基本的收集数据方法。
步骤 5:分析数据。
数据分析的方法包括描述统计和推论统计。推论统计可以使研究结果得到概化,应用到你关心的群体,从而更有价值。
步骤 6:结果报告。
研究者完成一项研究并不意味着这项研究的结果一定会被发表或者通过某种途径成为社会心理学文献。在很多情况下,科学期刊不会发表研究结果,可能的原因包括:研究的假设和方法有问题,数据分析有缺陷,或者审稿人认为研究没有什么意义而被退稿。基于这些原因,一般发表在社会心理学顶级期刊(<i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , <i>Personality and Social Psychology Bulletin</i>)上的论文少于投稿总数的 10%。

的产品就兴奋不已,以至于会把说明书扔到一边,一打开模型盒或装布料的信封就迫不及待地开始工作。很不幸的是,这样做的结果是,你最后完成的产品与模型盒包装上或装布料信封封面上的产品模型会相去甚远。通过这样一些经验,希望你已经领会到在执行项目前进行计划的重要性。这个孩提时代的基础教训正是本章所要讲述内容的全部。对社会心理学家而言,要有效地研究社会行为,必须仔细地计划,严格地执行他们的研究项目,这同时适用于基础研究和应用研究。符合科学要求的整个过程包含了六个基本步骤,表 2.1 是简要地说明。

步骤 1:选择一个主题并回顾以往文献。

研究观念不会无中生有。在选择研究主题时,研究者可能从其他人的研究中获得启发,可能从日常生活事件中得到启发,或者从研究者自己生活的一些个人经验得到启发。如同在第一章(第 10 页)提到的,美国社会心理学家选择的研究主题往往对美国人的生活有着最广泛的意义,这不是巧合,社会心理学家一般会对有关自己生活和文化现象的主题有研究兴趣。

一旦研究主题被选定,研究者必须检索相关的科学文献,确定这个主题是否有人研究过。而文献综述一般会使当前的研究找到更好的方向。当今时代,通过个人电脑的检索工具进行文献检索比过去要方便快捷得多,甚至是刚刚被发表的研究成果。另外,对不是本地的研究者,社会心理学家能够利用互联网和传真从研究者本人及时地获得未发表的文章。这意味着分享其他研究者的研究成果仅仅需要敲敲键盘而已。

26

表 2.2 什么是好的理论?

预测准确性:能否可靠地预测行为?
内部一致性:在观念的陈述之间,是否保持了逻辑的连贯性?
经济性:是否只包含了回答问题时解释现象的必要信息?
丰富性:是否能由此产生研究设计以及能否用来解释广泛的社会行为?

步骤 2:发展一个理论和假设。

前面提到,研究的基本动力来自于对回答问题的愿望,对探索未知的兴趣。通常来说,回答问题的中心是,是否能用一个特定的原则和理论来解释一些现象。这里的理论是指在解释相互关联的两件或更多事件时产生的有组织有系统的观念。简单而言,一个理论就是对我们关心现象的特定的现实描述。好理论和坏理论的区别依赖于一些因素,见表 2.2 (McMullin, 1983)。

对研究者来说,表中最重要因素是理论的预测准确性,好的理论能可靠地预测行为;第二个因素是理论必须具有内部一致性,不应该在理论内部出现任何逻辑上的矛盾,也不应该对一些偶然事件无法解释;好理论的第三个特点是经济性,意思是该理论只包含回答问题时解释现象必要的原则和概念;最后第四点,对一个好理论非常重要的理论丰富性,也就是说能激发其他的研究设想,从而检验理论中的观念,并且扩展到广泛的社会行为。

科学家检验理论预测准确性的方法是演绎假设。假设是理论产生关于事物的观点和期望,他们是对理论逻辑推理的结果。研究者问:“如果理论是对的,那在我们的研究中会观察到什么?”例如在利奥纳德·埃伦的研究中,他发展了一个观点,认为电视节目中的暴力镜头对儿童的社会发展有害。这个理论可以产生的假设是:在儿童时期看了很多电视暴力镜头的个体,在成人阶段会比那些儿童时期很少看电视暴力镜头的个体表现出更多的身体攻击性行为。

步骤 3:选择一种科学方法和被认可的研究设计。

27 在发展一个理论和假设后,研究者必须选择一种科学方法,使得假设可以得到检验,并且这种科学方法使得结果更可靠,可以由此进行概化推论。社会心理学家使用的三种基本研究方法包括:观察法、相关法和实验法。其中观察研究致力于对行为的描述,而相关研究和实验研究则致力于揭示变量之间的关系。三种方法在心理学中被社会心理学家用得最多的是实验研究,观察研究更多地被社会学的社会心理学家采用,相关法在两个领域被采用的程度差不多 (Morrill&Fine, 1997; Sherman et al., 1999)。我们会在下一章对三种研究方法进行进一步的讨论。

为了确保社会心理学研究中被试的健康与安全,所有研究机构都有制度审查委员会 (Institutional review boards, IRB) 在实验进行之前监督并评估那些包含人类与动物被试的实验提案;正如其他行为科学家一样,社会心理学家的研究提案必须经过伦理审查委员会审核并批准(更多是在后来进行)。

批判思考 在进行研究之前,你认为社会心理学家应该注意哪些问题以确保参加实验的人不会受到伤害? 他们应该未经当事人同意就进行研究么?

步骤4:收集数据。

如果研究者选择的研究范式得到正式的认可,接下来就是收集数据。数据类型有两种基本类别:质性数据和量化数据。质性数据是指不以数字形式呈现的数据,例如科学家收集的关于两个人之间谈话的叙述报告。相比较,量化数据就是以数字形式呈现的数据,刚才两个人谈话的例子中,如果科学家收集量化的数据,也许会用数字评定谈话者的身体吸引力程度,比如用1表示非常没有吸引力,而用5表示非常有吸引力。如同这个例子中的情况,一般而言,研究者经常在同一个研究中同时收集质性数据和量化数据。

数据收集,除了数据的分类外,还要讲到数据收集的三种基本技术:(1)自我报告,(2)直接观察和(3)文献资料。使用自我报告的数据收集技术允许研究者测量重要的主观状态,比如个体的知觉、情绪和态度。然而自我报告的数据收集技术缺点在于数据依赖于被试能精确地描述这些内部状态,很多时候被试往往不愿或不能做到这一点(Greenwald et al., 1998; Holden et al., 2001)。因为自我报告的数据收集技术的缺点,很多研究者宁愿选择直接观察个体的行为,记录行为的数量特性和随时间变化的方向。这种技术被广泛应用于观察研究和实验研究。最后,研究者有时选择从现存的纪录、文献中收集信息。这些积累的资料可能有非常不同的来源(例如人口普查资料、法庭纪录和报纸的文章),但能给研究者提供大量有价值的信息(Simonton, 1998)。这三种收集数据的技术不总是相互排斥的。例如历史事件的个人记忆同时存在于自我报告和文献资料中。

步骤5:分析数据。

当数据收集完成后,接下来的工作就是进行数据分析,这个步骤通常要求研究者具有广泛的数据统计知识并能使用相关统计软件包。两种最基本的统计方法是描述统计和推论统计。描述统计仅仅是简要说明和描述一个研究中参加研究的特殊样本的行为和心理特征,而推论统计则不仅仅是描述,而是对样本来自的总体进行行为和心理特征的推论。当一个研究发现参加研究的被试出现某种差异,推论统计就被用来估计研究样本来自的总体存在同样差异的可能性。当可能性小于二十分之一,也就是说发生概率小于5%时,社会心理学家一般就确定总体也存在同样的差异,5%就是被称为统计的显著性,相应的推论统计程序被称为统计的显著性检验(Krueger, 2000; Nickerson, 2000)。因为社会心理学研究的一个主要目标是把研究结果概化到更广泛的群体,所以推论统计相对而言是更有价值的统计方法。

步骤6:结果报告。

研究者为了自己的学术追求和学术发展,必须要和同一领域的其他学者分享研究的成果。研究者通过在学术期刊上发表论文,在专业领域会议上作报告,或者以个人的方式向其他学者发布研究结果,研究者才可以积累和修正相互的研究成果,丰富我们对社会行为的理解。

研究者报告自己的研究成果是在整个研究过程中最后一个步骤,同时也是非常重要的一

个步骤。然而,其他人不会毫无批判地接受这些研究成果。在科学会议上,研究成果往往是第一次被展示,这时研究的所有步骤都被仔细的检阅,研究的亮点和弱点都被公开讨论。

当研究报告写成论文以文本形式提交到科学期刊时,论文被审稿人审查以决定是否应该被发表。通过这样符合科学要求的过程,包含了很多的检查和权衡,才可以最后决定一个研究成果是否会通过某种方式纳入知识体系。在这个过程中最重要的因素是研究中收集资料、分析资料和解释资料的科学程序。现在让我们来讨论社会心理学家使用的基本科学方法。

观察研究的目的是对现象的描述

为了理解行为,能够预测、控制和解释行为,科学家必须首先精确地描述。观察研究正是这样一种包含了对行为系统的定性或者定量描述的科学方法,有时在同一个研究中同时包含定性和定量地描述。在观察研究收集数据的过程中,科学观察者不会试图去控制(也就是说改变)要研究的行为,仅仅作简单地记录。在这里,描述是最基本的目标。社会心理学家比较常用的三种观察研究的方法是:自然观察法、参与观察法和文献研究法。

自然观察法

自然观察法是在自然环境中调查行为的一种观察方法(Lofland & Lofland, 1995)。这种社会心理学研究的方法设置可以是在体育事件中记录双方球迷的互动行为,可以是在购物一条街记录青少年的求爱行为。在这类自然研究中,观察者通常尽可能地保持不引人注目,使他们的在场不会影响研究要观察的行为。在一些观察研究中,研究者在收集数据时根本就不在现场出现,而使用隐藏的摄像头记录事件。然后,研究者再分析要研究的行为。除了应用自然观察作为一种基本研究方法外,研究者通常在研究项目的最初阶段使用自然观察来获得研究观念和收集描述性数据。

参与观察法

参与观察法是另一种观察研究的观察方法。和自然观察一样,研究者在自然环境下记录研究行为,不同的是,在参与观察中,研究者是被研究群体的一员。这种研究策略的一个主要好处是允许调查者比其他研究方法更接近于研究对象。

社会心理学中一个参与观察法的经典例子是利昂·费斯廷格在20世纪50年代对芝加哥最后审判宗教团体的研究(Festinger et al., 1956)。该教领袖基特克(Keetch)夫人声称自己曾经和来自外太空的生物联系,他们告诉她世界将在12月21日毁灭。她告诉研究者这场大灾难的惟一幸存者是她领导的团体成员。当费斯廷格和他的同事听说了基特克夫人和她的宗教团体,他们对记录该团体成员在最后审判日过去后,对世界未变的事实如何反应很感兴趣。研究者行动迅速地渗透进该团体内部,作为参与观察者描述了他们和团体成员以及团体领袖的交往。这个描述性研究是对费斯廷格认知失调理论(1957)的第一次检验(见第六

章,第178—184页)。在这个研究中,采用参与观察法获得了丰富的叙述性资料,为证明在特定情境(尽管很特殊)中,认知失调理论的基本原则如何发生作用提供了弥足珍贵的资料。

以下列出的是自然观察法和参与观察法研究都具备的四个优点(Weick, 1985):

1. 研究者有机会看到行为的本真面貌,通过完全的行为背景来充分理解行为。
2. 研究者有机会记录到在实验室控制下不可能发生的不寻常事件。
3. 研究者有机会系统地记录事件的发生,而此前只有非科学的描述。
4. 研究者有机会观察那些在实验室中由于危险、伤害和伦理原因不可能产生的行为。

尽管使用自然观察法和参与观察法研究有着诸多的好处,同时还必须要提到由此方法带来的一些问题。首先,由于研究者在这些研究中不能实现研究控制,在得出结论时必须十分谨慎。例如如果你观察到购物者相对于购物前进入商店,更倾向于在购物结束后离开商店的时候捐款,你能确定知道这两种情况下行为差异的原因吗?也许购物者在购物后有更多的零钱可以捐款,或者也许店里的一些商品使他们有捐款的心境。因为观察法研究不控制时间来考察结果发生的原因,研究者必须在作出结论时很谨慎地说明事件之间是如何有关联的。

观察法研究的第二个问题是**观察者谬误**。当研究者带着他们正在研究什么的先在观念进行观察时,会因此影响观察的性质,就是观察者谬误。例如如果你正在研究攻击性行为,之前却相信男人会比女人更容易表现出攻击性行为,那你会倾向于把女人出现的不确定的推搡行为看成是非攻击性行为,而把男人出现的相同行为看成是攻击性行为。在研究中如果被观察的行为被精确定义,并且在观察法研究中采用不止一个受过训练的观察者来观察,那种观察者谬误就可以减到最小。如果这些受过训练的观察者,各自独立观察,在定义行为时又有高度的一致性,那会使研究具有高度的观察者之间信度。而且研究者通常可以使用现代技术,比如摄像机记录整个过程,以便将来进行信度检验。

自然观察法和参与观察法研究中面临的第三个问题是研究者的在场会显著改变被研究的行为,从而污染数据。对于参与观察法研究尤为如此,观察者需要经常性积极地参与到整个事件中。尽管参与观察法研究假设在经过一段时间的磨合后,被观察者会适应观察者的在场,但仍然很难评价这种适应程度。

观察法研究的最后一个问题是,与其他科学研究方法相比,观察法研究的观察者会面对更多的伦理问题,包括侵犯他人隐私。在本章的后面,我们会讨论一些社会心理学研究伦理原则,所有研究者都应该遵守这些原则,以减小对被试任何潜在的伤害。

文献研究

我们要讨论的第三种观察研究是**文献研究**。文献研究采用的资料是现存的个体、群体或

者某种文化现象的纪录。文献资料的来源包括:日记、歌词、电视节目、人口统计资料、小说和新闻报道等等。文献研究经常被用来作为一个包含有很多研究方法的大型研究的一个部分。例如在研究高中学生的朋友圈时,研究者可以使用年鉴的资料来评估学生的身体吸引力和参与学校活动程度的关系。这种文献资料可以与使用问卷法得到的学生和老师自我报告信息相结合,然后一起进行数据分析。

文献资料评估的一个比较流行的方法是内容分析,这项技术要求两个或更多的研究者参与(称为评判者),独立工作,统计词、句子、观念的频次,或者其他研究者感兴趣的分类信息的频次。如同其他科学研究的要求一样,内容分析前对研究变量有一个清晰的定义是重要的,同时评判者必须经过严格训练,保证在对资料进行编码的时候遵循同样的原则(Hoyt, 2000)。如果同时满足两个条件,即每个类的信息清晰定义,每个评判者训练充分。那么,类似观察者之间信度,这时的评判者之间信度也会比较高,从而保证观察法研究不会出现观察者谬误。

文献研究经常用来考察信仰、价值观和某文化兴趣。在本章开始的故事中,电视被定义为一个潜在的有力的社会工具,电视暴力成为社会心理学家的研究主题已经几十年。从1994年到1997年,超过80个研究在四个大学里评估了电视暴力,文献研究也是其中一个部分(全美电视暴力研究,1998)。这些研究者对每年的电视节目进行随机抽样进行内容分析,涵盖了从上午六点到晚上十一点的2700个节目,节目长度超过2000小时。研究者的分析范围非常广泛,包括当暴力发生是角色是怎么反应的,在整个节目中暴力是在什么背景下怎么发生的,是否暴力冲突展现了痛苦、实际的受伤和长期的负面影响。在这个研究中,暴力被定义为任何身体力量或者这些力量的预期威胁,对试图伤害某个生命体或者某个群体的描绘。

研究表明在研究进行的三年中,暴力是电视节目中流行的主题。超过60%的电视节目中
31 包含某种暴力,其中付费频道暴力镜头比率达到最高的85%,公共频道暴力镜头比率为最低的18%。至于如何来描绘暴力,大部分镜头都采用净化暴力的方法,暴力被描绘为不会给受害者带来任何痛苦,实际的伤害也很小,很少会对受害者产生长期的影响。只有4%的暴力节目以强调反暴力为主题。其他的节目则往往渲染暴力。超过三分之一的暴力事件的主角都很有吸引力,而成为儿童模仿的榜样,使他们学习用暴力来解决问题。同时要警惕的是,儿童节目中,暴力经常在幽默的背景发生,占总节目时间的比率高达67%,很少注意到暴力给儿童会带来的长期负面影响。研究者认为这样处理暴力镜头,无疑是给年轻的电视节目收看者传达这样一个信息,暴力对好人来说是一种成功和适合的解决问题的方法,而且很少会对受害者及其家庭产生任何严重的伤害。

这些研究显示,文献研究能够对我们理解某种文化现象提供非常有价值的信息。电视节目中包含了这么多的暴力镜头,而且被采用了净化暴力后果的表现方法,说明很多人接受这种娱乐的方式(Hamilton, 1998)。那人们收看暴力电视节目真的是使他们自己变得更富有攻击性的原因吗?或者相反,人们收看暴力电视节目反而释放了他们的攻击性需求,减少了他们的攻击性冲动吗?哪个陈述更符合实际情况,文献研究不能够回答这些问题。针对所有观

察研究仅仅是对现实描述的特性,我们必须引入其他的科学方法来回答诸如上述的问题,到底变量之间的关系是什么状况。

致力于变量间关系的方向和强度的相关研究

除了简单描述行为外,社会心理学家同时还想知道两个或多个变量之间是否有关系,如果有关系,那关系的强度有多大。当一个变量的变化伴随着另一个变量的变化,我们就说这两个变量之间相关。**相关研究**就是评估未被研究者控制的两个或多个变量之间关系的特性。前面所说的研究中,研究者考察儿童收看电视习惯和他们攻击性行为的关系,使用相关研究的方法不用实际去控制参与本研究的儿童收看暴力电视的时间。研究者仅仅是收集儿童收看暴力电视节目时间的信息,和他们表现攻击性行为的程度,然后考察这两个变量之间的相关关系。

调查法

尽管研究变量之间关系可以通过直接观察行为和收集文献信息进行,但研究者经常通过设计结构化的问题来完成数据的收集。**调查法**就是一系列结构化的问题和陈述,被试回答问题就可以测量他们的态度、信仰、价值观和其他行为倾向(Lavrakas, 1993)。

调查法的三种最主要的技术是面谈法、问卷法和电话访谈法。面谈法采用面对面的形式,允许研究者获得最详细的信息,并且可以直接澄清不明确的问题。然而面谈法成本很高,而且面谈者的在场可能会影响被试的反应。问卷法和电话访谈法相对而言要便宜得多,并且避免了观察者谬误。尽管使用调查法收集信息一般而言相当容易,但调查法的三种技术共同的缺点是依赖于被试自我报告的数据。前面已经讨论过,自我报告的缺点是个体会根据错误的记忆和自己的期望作答,或者干脆欺骗研究者。

使用结构化调查法要注意的一个重要问题是怎么进行提问。调查问题通常有开放式问题和封闭式问题。开放式问题是指被试不能通过是或否进行回答的问题,被试需要进行叙述性的回答。而封闭式问题是指要求被试回答是或否,或者是从几个备选答案中选择一个答案的问题。下面这两个问题是用来收集被试收看电视的信息,比较形象地说明了开放式问题和封闭式问题的差异:

封闭式问题:你收看暴力电视节目时是否感觉良好?

回答:是_____否_____

开放式问题:为什么你在收看暴力电视节目时会感觉良好(或不好)?

回答:_____

开放式问题和封闭式问题有各自的优点和缺点。被试回答封闭式问题会很快很容易,相反开放式问题回答起来要困难点,但可以获得封闭式问题会忽略的信息。另外开放式问题的

答案编码要求是受过严格训练的评判者(参看第 31 页前面评判者之间信度部分),这需要很长时间才能完成。在本书中要求读者回答的大部分调查都是封闭式问题(例如第三章,第 52 页和 56 页)。

使用结构化调查法要注意的另一个重要问题是,参加调查的被试必须要代表一个总体。调查时通过**随机抽样**的方式获得代表性样本,是这个总体的每个人都有相同的机会进入代表性样本。如果样本是随机产生的,那么研究者可以合理地推论收集的数据代表了整个总体。然而如果样本不是随机产生,那把样本数据分析的结果推论到总体就会犯严重的错误。例如 1936 年,《文摘》进行了一项大规模的调查,显示共和党阿尔夫·兰登(Alf Landon)在接下来的总统大选中会击败富兰克林·罗斯福(Franklin Roosevelt)当选美国总统。结果却是富兰克林·罗斯福在大选中压倒性地获胜当选美国总统。调查的问题在于参加调查的选民不是随机抽样,不能代表总体——全体美国选民。调查的样本来自于电话簿和汽车登记处。而 20 世纪 30 年代,在经历了经济大萧条后,电话和汽车属于奢侈品,使得参加调查的选民大多属于共和党的支持者,只代表了全体选民的少数。

当前主要的民意机构已经非常注意保证调查样本的代表性,避免调查结构应用到总体是发生预测错误。然而,在流行杂志或者互联网上的个人问题和社会问题的调查都有着十分有限的概化效力。为什么?因为阅读某个杂志或上某个网站的人群不具有代表性,而且还是这部分人群中愿意提交自己的回答的人群。像这类毫无代表性的调查结果不会使你对问题有准确的把握。

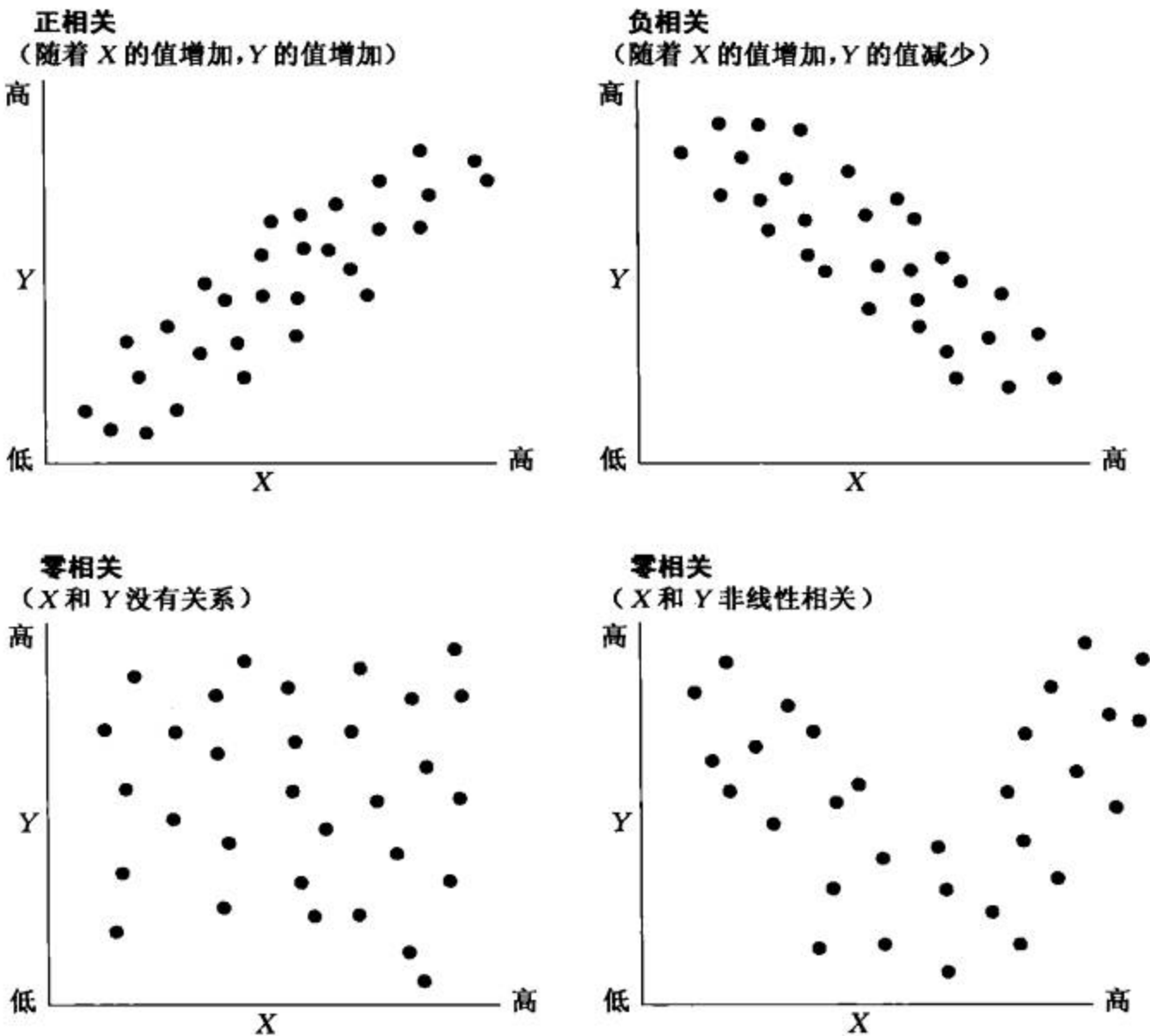
相关系数

无论研究变量之间关系的资料是来自调查法还是其他的数据收集程序,相关研究的基本好处是预测。这种方法可以让研究者根据一个变量的值来预测另一个变量的变化。更明确的说,相关研究提供了变量之间关系方向和强度的信息。变量之间关系的方向是指变量 A 和变量 B 关系如何(正性的还是负性的)。变量之间关系的强度是指当用一个变量的值来预测另一个变量的变化时可以达到的精确程度。两个变量之间关系的方向和强度在统计学上被称为**相关系数(r)**。相关系数的取值范围从 -1.00 到 $+1.00$ 。

33 回到前面电视收看习惯和攻击性行为的研究,如果相关系数为 0,或者非常接近 0,那说明两个变量之间不存在线性关系。零相关可能是下面两种情况的一种:1. 收看电视的暴力镜头和儿童的攻击性行为没有关系。2. 收看电视的暴力镜头和儿童的攻击性行为存在非线性相关。要区分实际情况是哪种,简单的方法是把两个变量的值用图示的方式表示出来,就可以直观地判断。见图 2.1。

相对于零相关的情况,如果相关系数接近 -1.00 ,那说明儿童看的暴力电视越多,表现的攻击性行为越少。如果相关系数接近到 $+1.00$,那说明儿童看的暴力电视越多,表现的攻击性行为也越多。

图2.1 将变量X与变量Y的关系画在图上



途中每个点代表了研究中每个被试的一对变量 X 与 Y。考察图中的曲线关系。零相关实际也隐含了一些有意义的关系,比如较高和较低水平的 X 都与较高水平的 Y 相关,但是中等水平的 X 却与较低水平的 Y 相关。哪种社会变量可能有类似的曲线关系?

至于变量之间关系的强度,研究者很少会发现变量之间是完全相关或者几乎完全相关 ($r = -1.00$ 或 $r = +1.00$),在利奥纳德·埃伦(1963)的最初的研究中,由同学和老师评定 8 岁和 9 岁儿童的攻击性行为,考察与收看电视暴力镜头的相关。他发现对男孩,收看电视暴力镜头和攻击性行为的相关关系为 $+0.21$,而对女孩,收看电视暴力镜头和攻击性行为的相关关系为 $+0.02$ 。因此在这个样本中,如果一个男孩看了很多电视暴力镜头,基于相关关系的方向,你可以预测该男孩会表现更多的攻击性行为,但你可能并不能肯定,因为相关关系的强度较小。而如果一个女孩看了很多电视暴力镜头,由于相关关系几乎不存在,你最好对她的攻击性行为别做什么预测。

34

尽管男孩样本的相关系数 $+0.21$ 看起来很小,不过社会研究中,相关系数很少达到 0.60 。造成这个现象的原因是人类行为的复杂性,有很多的因素在同时起作用。那除了收看暴力电视外还有什么影响儿童的攻击性行为呢? 人格、心境、社会阶层和父母态度等都会影响儿童的攻击性倾向。而且,即使我们可以找到所有影响儿童攻击性行为的变量,也不能够完全预

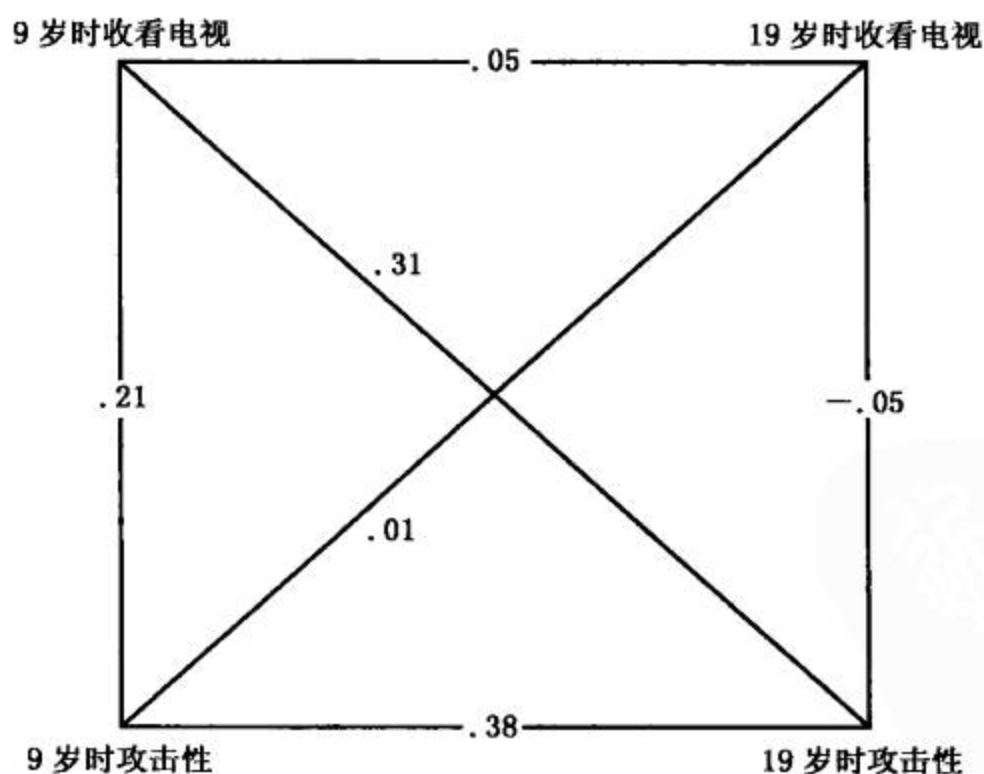
测人们的行为,因为我们研究的对象是人,有自己的思想,有自我反省的能力。

相关研究最主要的缺点是我们不能由此确定两个变量之间的因果关系。也就是,除了知道两个变量之间关系的方向和强度外,必须要知道究竟是哪个变量的变化引起了另一个变量的变化。是儿童收看电视暴力镜头造成儿童的攻击性行为,还是具有攻击性的儿童更倾向于收看电视暴力镜头?这种方法学上的缺陷可能使研究者得到颠倒因果关系的结果,当两个变量之间存在相关关系,把其中一个变量看成是因或者果,都仅仅是看起来似乎正确而已。因此你可能错误的推论男孩收看电视暴力镜头会造成他们表现得更有攻击性,实际上,仅仅是具有攻击性的男孩更倾向于收看电视暴力镜头。

有时,你会发现具有显著关联关系的两个变量之间只可能存在一种因果方向。例如一些研究已经发现,是否在小时候受到身体虐待和成人后是否成为家庭暴力的罪犯之间存在很强的相关(Straus et al., 1980; Widom, 1989)。因为过去事件不可能成为将来事件的结果,在这个研究中,研究者更能确信孩提时代受到虐待是造成他成人后虐待别人的原因。

另一种确定变量之间因果关系的方法是测量相关变量两次,这种方法被称为交叉延迟相关研究,分别在两个不同的时刻测量两个变量,计算他们之间的相关系数进行分析。例如在埃伦儿童收看电视暴力镜头和攻击性行为关系的研究中,他在十年以后重新设法联系到当初的被试,收集了这两个变量的数据(Eron et al., 1972)。你在图 2.2 中可以看到,考

图 2.2 一项关于电视暴力镜头与男性攻击性的交叉延迟相关研究



如图所示是 Eron 及同事(1972)的交叉延迟相关研究中很重要的对角相关关系。9 岁男孩观看电视暴力镜头与 10 岁之后的暴力倾向之间的相关性要比 9 岁男孩看电视与 10 岁后的暴力倾向之间的相关性大很多。这种相关性之间的不同提示了哪个变量可能引起了另外一方的改变? 尽管这个研究的发现让我们更加确信电视暴力镜头引起了男孩攻击性的上升,严格来讲,我们无法从相关性数据推演出确凿的因果关系。

察交叉的相关关系,计算男性被试儿童收看电视暴力镜头和他当前(19岁)攻击性行为的相关系数为 $r = +0.31$,而儿童攻击性行为 and 当前收看电视暴力镜头之间没有关系, $r = +0.01$ 。对于女性被试来说变量之间还是没有任何关系。根据这些发现,研究者可以更有把握地得出结论,男性被试具有的攻击性是儿童时代收看暴力电视镜头的原因,这种单向的因果关系似乎是比较正确的。

确定有相关关系的两个变量之间因果关系的第二个问题是有可能第三个变量,甚至是未知变量,造成了两个变量的共变关系,称为第三变量问题。在埃伦的研究中,是第三个没有被测量的变量造成了收看电视暴力镜头和攻击性行为之间正相关。因此看起来很真实的两个变量之间的相关实际上是一种错觉。第三个变量可能是父母对待暴力的信念,可能父母认为暴力是抚养孩子和社会的一种推动力。持这种信念的父母会使用体罚的方式教育孩子听话,他们本身可能喜欢看有暴力镜头的电视,因为看起来很符合他们的想法,很熟悉,有真实感。进而持这种态度的父母会教育自己的孩子更具有攻击性,而且使孩子在他们父母收看暴力电视的影响下更多地接触到电视的暴力镜头。你还能找到其他可能的变量,能同样解释儿童收看暴力电视和攻击性行为的关系吗? 35

实验研究可以发现因果关系

因为相关研究不能确定地告诉我们为什么两个变量之间有关,社会心理学家采用实验法来考察变量之间的因果关系。实验中,研究者通过对被试控制其中一个变量的不同水平(如高、中、低、无),然后观察这种控制对另一个变量产生的影响。研究者控制的变量就是自变量,研究者控制自变量是认为该变量是造成其他变量发生变化的可能原因。这个由自变量的不同水平而引起变化的变量就是因变量。一旦对参加研究的被试控制自变量的不同水平,那被试的行为就会被严格监控,看是否随着自变量的不同水平,因变量发生了预期的变化,如果发生了,那么研究者可以尝试得出结论,自变量是因变量的原因。 36

还是回到先前的问题,是否因为儿童收看电视暴力镜头而造成了儿童的攻击性行为。对这个主题进行了很多的实验研究。例如雅各-菲利普·莱因斯(Jacques-Philippe Leyens)和他的同事(1975)在比利时的一个私立初中用男孩设计了一个实验。实验的自变量是收看暴力电影,在学校中选择了两个房间,把被试分为两组,一组男孩(治疗组)在一周内每晚都观看一部暴力电影(如《雌雄大盗》、《十二金刚》)。另一组男孩(控制组)在同一周内相同时间也看一部非暴力电影(如《丽丽》、《爸爸的未婚妻》)。可以看到,研究者设计两个水平的自变量,实验组观看暴力电影,为了使他们产生攻击性行为。控制组不观看暴力电影。然后研究者在被试看完电影出来后观测和记录他们对其他男孩和客体的攻击性行为(因变量的测量),两组男孩的攻击性行为之间出现了显著差异,实验组的男孩比控制组的男孩表现出更高水平的攻击性行为。根据这些发现,社会心理学家得出结论认为观看暴力电影确实造成了攻击性行为。

实地实验

现在要介绍一种非常特殊的实验法研究,称为实地实验,与通常的实验室实验有很大的相似之处,但实地实验在自然情境下进行,参加实验的被试经常没有意识到他们正在被研究。与实验室实验想比较,由于实验在自然条件下进行,被试对他们正在做的实验更少产生怀疑,而被试的反应也更多体现自发性。这种更大的现实性也增加了实验的外部效度,使研究的结果可以适用到更为广泛的群体。不幸的是,实地实验的缺点也在于此,由于对实验现场的很多变量无法控制(比如参加研究的男孩可能在观看电影期间被他的父母叫走),因此研究者对参加实验的每个被试会发生什么没有办法控制。实地实验的另一个缺陷是因为被试经常走动,不容易很好地观察被试的行为,研究者无法有控制地精确测量因变量(比如参加研究的男孩可能会在洗手间或“切换拷贝”的时候打架)。这些控制上的问题会减弱研究的内部效度,而内部效度决定了研究得到的因果关系的有效性(Cook & Shadish, 1994)。因此研究者常常需要权衡内部效度和外部效度,想要使任何一个得到增强都会使另一个削弱,不可兼得。莱恩斯通过把实验设计在儿童熟悉的社会环境,最大化了研究的外部一致性,使得研究者比较确信研究结果可以用来理解相似的男孩对媒体的暴力有相似的反应。但是,研究设计的真实感是否损害了研究内部效度呢?如果你采用实地实验的方法,就常常有这样的风险。

37 实验室实验

目前为止,大部分社会心理学实验都在实验室中进行。如图所示,在下面的实验中,研究者设置了两个自变量,电视暴力镜头和愤怒,考察对男孩攻击性行为的影响。研究中,唐纳德·哈特曼(Donald Hartmann, 1996)随机分配两个不同水平的独立自变量到处于青少年的男孩。实验开始,男孩的愤怒水平由一个假扮为参加实验被试的共同实验者控制,他会侮辱参加实验的男孩或者以平常的方式对待男孩。在愤怒水平控制后,男孩会观看三段影片中的一段,影片持续两分钟。每一段影片的第一分钟都是两个男孩在一个篮球场投篮。接下来的一分钟,控制组男孩看的影片,还是两个男孩在玩篮球,而两个实验组男孩看的影片则出现两个男孩在与别人争吵后开始殴打那个人,一个实验组把镜头对准受害者,表现受害者被打时的痛苦体验,另一实验组则把镜头对准攻击者,表现攻击者打人时的动作和面部表情。

在观看电影以后,每个男孩都会参加看起来毫不相干的学习。在学习中被试作为“老师”,告诉他们如果“学生”犯了学习错误,他们可以电击“学生”。学生就是在实验开始时侮辱男孩或者没侮辱男孩的那个共同实验者。电击的强度由男孩选择,作为因变量。实际上,并没有电击,但男孩直到实验结束是不知道的。如同实验预测的,被激怒的男孩或者观看暴力电影的男孩与控制组的男孩相比会选择更大的电击强度。进一步分析,愤怒的又观看暴力电影的男孩在六组男孩中选择最大的电击强度,而在观看两种暴力电影的组间没有显著差异。因此可以说,激起愤怒又观看暴力电影,会引起最多的攻

击性行为。而后一个发现我们称为交互效应,指两个自变量结合在一起时与自变量单独时起的效应不同。

前面已经讨论过,像哈特曼设计的实验室研究的主要优点是对变量可以很好地控制,因此增加了实验的内部一致性。其中一个重要的控制是可以让被试随机分配到自变量水平不同的组。在进行随机分配时,实验者通过随机程序把被试分配到不同自变量水平的各组。由于使用了随机分配的技术,研究者可以比较有把握地推论,在不同的自变量水平下,被试相关的其他变量不存在差异,从而使实验更可信。而在实地研究中,不同组的被试是预先设定的,如上述的攻击性行为研究(如在比利时攻击性研究中)。出现这种情况,研究者必须收集被试其他的数据,以确定组间是否存在其他的差异,在自变量以外也对因变量的变异起作用。当然,当进行数据分析时,无论是有其他相关的变量干扰还是控制了其他的变量,在研究中都不会影响研究的内部一致性。

不幸的是,当研究者极尽其能想要控制其他变量,做到随机分配,却使实验远离了自然的情景,造成了人工的实验氛围。就如同哈特曼的实验研究,被试相信实施电击是学习的一个部分,使研究者想要获得的攻击性行为变成了研究者认可的社会行为。由于被试实施电击是一种实验行为,不存在任何形式的报复和惩罚,使得一些心理学家认为在这种情境下获得的实验结果很难推论到现实世界中(Fredman, 1984)。尽管很多实验研究存在潜在的外部一致性问题,但最近一项对多个攻击性行为的研究进行分析的结果却发现,无论在实验室还是真实情境下,研究结果非常相似(Anderson & Bushman, 1997)。这些发现也表明,在攻击性行为研究的实验室情景下,研究似乎可以获得足够的外部一致性,而实地研究情景下,研究似乎也可以获得足够的内部一致性。

基于对观察研究、相关研究和实验研究的回顾,可以看到在研究设计上,并没有一个研究方法可以被公认为最好的方法。在每一次探索中,社会心理学家必须决定的是为了研究的目标选择最适合的研究方法。其中,观察研究由于可以尽量本真地保留社会行为的本来面貌,很多社会心理学家认为观察研究可以用来进行理论架构(Fine & Elsbach, 2000)。而实验室研究由于能发现事件的因果关系,则通常被认为可以用来进行理论检验。不过既要照顾到社会行为理论的可靠性又能照顾到社会行为理论的有效性,那最好在研究中还是运用多方法策略,采用不同的方法来研究同一个主题,在研究进程中,对每个研究方法都扬长避短,为整个研究服务。

批判思考 “随机分配”和“随机抽样”之间有何异同?

元分析使用统计技术来分析和理解相似研究

从单一的研究结果还远远不足于得到令人信服的结论,而从一个系列的研究结果得到的结论就可信得多。这也就是研究者进行重复性研究的价值所在,同样的研究使用不同的被试样本,致力于去支持先前的结果。但重复研究中经常面临的问题却是,使用不同的被

试样本,同样的研究却得到了相反的结果。比如说,如果七个研究发现男孩比女孩更具有攻击性倾向,而三个研究发现男孩和女孩之间没有任何差异,那我们该怎么来下结论呢?过去,研究者们采用“多数原则”解决类似的问题。方法很简单,对某一研究的研究结果进行记数,如果得到有差异的研究数目要大于没有得到差异的研究数目,那我们基于多数原则,就认为有差异。

现在,研究者采用元分析(Schmidt, 1992)的方法来分析一系列结果相互矛盾的研究,元分析是一种复杂得多的比较方法。元分析其实是一种统计程序,用这种方法对系列研究进行分析时,可以对这些研究的特殊变量进行综合判断某种研究效应存在与否,以及效应的大小程度。而且由于很多研究发现组间的差异没有达到统计的显著性水平,那么可以用元分析的方法来判断这种差异到底是否真实存在或只是测量误差。通过上述介绍,你会对元分析怎么帮助我们更好地理解社会心理学研究的发现有个印象。

小结

- 社会心理学研究包括基础研究和应用研究。
- 研究过程可以按前后分为理论构架和理论检验。
- 观察研究是对行为的系统描述,可以是质性的,也可以是量化的,或者两者结合。

基本的优点:能保持行为的整体性和现实性。

基本的缺点:不能研究变量之间的关系。

- 相关研究可以研究变量之间关系的方向和强度。

基本的优点:可以进行预测。

基本的缺点:不能进行因果分析。

- 实验研究通过操控一个或几个变量来研究对未操控变量的影响。

基本的优点:能进行因果推论。

基本的缺点:严格控制使研究结果难以概化。

- 元分析是一种对同一主题的系列研究进行分析的统计程序。

* 社会心理学研究的伦理

比起科学研究中方法学问题的必要性,更为重要的是,我们必须要对研究中可能对被试造成的生理和心理的伤害非常谨慎。在我们进行研究前,有必要对社会心理学家需要遵循的研究伦理进行回顾。

所有社会心理学研究计划必须提交研究伦理的评估

20 世纪 60、70 年代,在一些研究中,研究者在实验中不惜让被试冒险,给被试造成心理伤害(Milgram, 1963; Zimbardo, 1972),而引起广泛争议,因此在社会心理学家的观念中,研究伦

理变得异常重要。其中最富有争议的研究是斯坦利·米尔格拉姆的权力服从实验。研究中被试是招募的志愿者,要求是在一个学习实验中充当教师的角色,而实际是一个权力服从的实验。实验中,被试扮演的老师仅仅因为有人在一个记忆任务中没有表现良好就被要求对此人进行电击惩罚,而且被惩罚者看起来很痛苦,甚至痛苦得大声尖叫,并请求放弃,实验者仍然坚持被试扮演的老师不断地进行电击惩罚。当然实际上,根本没有什么电击,受害者只是共同实验者,假装很痛苦的样子,但作为被试扮演老师的角色时对他进行电击惩罚时所经历的应激体验却是真实的。尽管这个研究在社会心理学研究史上是个经典的研究,研究的问题也很重要,但实验中为了关心实验的效果而把被试置于潜在的心理伤害下,却被广泛关注(Baumrind, 1964; Savin, 1973)。

在这些研究中,心理伤害的形式是多种多样的。比如在米尔格拉姆的权力服从实验中,研究者不得不使用欺骗的手段让被试相信他们正从事某种主题的实验,而真实的实验目的被试却不知道(Ortmann & Hertwig, 1997)。如果被试在实验后认为研究者正在滥用他们对研究者的信任,那么欺骗的后果是使他们不再那么信任这些社会科学研究者。除了可能丧失被试的信任外,被试在实验中被鼓励或者命令做出反社会的行为,会使他们有罪恶感、羞耻感以及怯弱感。 41

尽管这些可能带来心理伤害的反应有某种可能性,很少有证据表明实际伤害的存在。如在米尔格拉姆(1963)权力服从研究中,只有1.3%的被试报告说在实验中有负性的感觉,而84%的被试报告很高兴参加研究。其他采用欺骗手段的研究也发现绝大多数的被试没有受到影响(Epley & Huff, 1998; Smith & Berard, 1982)。然而,即使此类研究看起来很少给被试造成不良后果,社会心理学家还是必须要注意可能会对个体对待自己 and 对待社会心理学的学科产生不良影响。除了这些潜在的负面影响可能导致在社会心理学研究领域中出现“被试意识”外,无论如何,只要是对人的发展性伤害,都需要被关注(Elms, 1994)。

1974年,为顺应研究伦理主题的要求,美国政府通过法规要求所有联邦资助的研究机构必须建立制度审查委员会(IRBs),审查以人为被试研究的研究伦理。这些审查机构需要确信人类被试的福利得到了保护。1982年,美国心理协会通过出版详细的规范手册以图确定这个审查程序,从而在以人为被试的研究中,研究者遵从研究伦理(美国心理协会,1982)。这些规范手册关注点在于风险和收益的比率,风险是指在研究中对人类被试的潜在伤害,收益是指通过研究人类增长的人文知识,两者进行权衡。对研究进行研究伦理评估时,总是以被试的福利保护为首要的原则,无论研究收益有多大(Colombo, 1995)。研究伦理规范手册需要研究者做到以下几点:

1. **实验知情权。**在研究前必须向来者清楚地介绍研究情况,由他们自由决定是否参加研究。
2. **诚信。**无论何时何地都保持诚信,只有当实验中有绝对必要和保证足够的实验后干预才能使用欺骗的手段。

3. 拒绝权。允许所有被试可以自由地拒绝参加实验,或者中断实验,不用承担实验的负面影响(比如参加实验没有得到报酬)。
4. 保护被试。实验中保护被试不受到生理或心理的伤害。
5. 保密性。确保被试提供的个人信息都得到保密。
6. 干预。在被试完成实验后进行干预。解释研究的所有方面,努力回答所有相关问题和消除负性感觉,保证被试对实验有更科学的理解。
7. 尊重。如果被试要求,在研究发布时描述被试信息。

42 在研究规范手册发布后,尽管在研究中仍然采用欺骗的手段设计实验,但被试参加社会心理学研究所承担的风险已经很小了(Smith & Richardson, 1983)。由于在实验中受到充分的尊重,被试即使在参加实验时被使用欺骗手段,不知道实验的本来目的,但通常实验后还是表示参加研究是有意思的经历(Christensen, 1988)。最后还得重复,遵循研究伦理的原则必须成为研究者在设计研究时首要考虑的因素,因为这符合学科的观念,人类是一个整体。如果研究者在实验中仅仅把被试看成是实验的一个道具,那即使研究获得了一些有价值的实验结果,在理解人类本身上也是有限的。

批判思考 如果你是学校制度审查委员会成员,收到一份类似于米尔格拉姆权力服从研究的实验申请,为决定其风险/收益比率,你会提什么问题? 通过评估你是否会批准实验申请?

社会心理学是否应该成为价值中立的科学——未结束的争论

在以上研究伦理外,社会心理学领域通常还需要关注什么呢? 如何运用社会心理学知识? 比如在第七章和第九章,基础社会心理学研究已经告诉我们一些让人们更愿意接受劝说和影响的情境。社会影响理论可以用来帮助烟草工业吸引消费者购买他们的产品,即使吸烟会对人身体产生严重和长期的影响。而同样的理论也可以用来制作电视广告、广播广告和杂志广告,劝说他们认识到烟草的危害而不使用其产品。尽管我们中的大多数对如何使用社会心理学知识劝说消费者不购买危害身体健康的产品没有多少疑虑,但对社会心理学知识用来鼓励人们类似的消费却持保留意见。

这个讨论的话题涉及在现实世界中社会心理学家如何正确使用他们的知识的问题,讨论社会心理学家应该扮演的角色。这个主题的一方面观点是,任何科学发现都可以用来服务于任何目的,只要有人对此感兴趣。持这种观点的人认为,科学是价值中立的,并不关心科学发现的实际效用(Kimble, 1989)。如果社会心理学家试图使用他们的研究发现影响社会政策,那将会损害学科的科学基础。这个主题的另一方面观点有库尔特·勒温在20世纪40年代提出,他认为社会科学和社会活动是不可分割的。持这种价值观点的当代追随者认为,仅仅研究社会本身和社会问题而不去考虑社会发展,不关心影响社会政策是不负责任的(Alvarez, 2001; Fox, 1985)。

当代科学哲学中普遍接受的理念是,没有科学会超脱于价值之外,文化的政治意义在于他的实践性。对社会心理学来说,研究往往涉及很多人的现实问题,包括那些研究者本身。社会心理学家也是人,他们有着自身固有的价值观,这经常决定了他们从事研究及其应用的兴趣,同时对他们构架来解释社会现状的理论产生影响。然而,即使由于有不同的价值取向得到了很多相互冲突的社会心理学理论,科学进程也不可能暂停。相反,科学会继续向前发展,不断有新的研究,发表新的研究结果,发现新的社会事实。一些时候,这些持不同观点的社会心理学家会共同来解决他们之间的分歧(Mellers et al., 2001)。通过严格的科学方法,社会心理学正一如既往地为我们理解人类行为作出贡献,同时这个领域的很多学者致力于运用科学发现去改变社会(见表2.3)。

表 2.3 社会心理学领域的价值和社会承诺

社会心理学家达尔马斯·泰勒(Dalmas Taylor)在这个研究当代社会主题相关的社会行为科学家面临的问题上发表了自己的看法:

当你从事研究或者类似的什么,问题当然是你应该有一定程度的客观性和超脱。而当你是在探索一种实用方法,那很少会是客观的和超脱的。因此你实际上有两副面孔,扮演两个不同的角色。我认为这是可以做到的,当然很困难。因此有时我会倡导社会心理学的实践者最好不要是同一理论的数据收集和理论构架者。不过经过这些年后,我已经修正了我的想法,就如同现在很多学者也认识到,我们在研究中选择合适的假设和研究范式时,就有意无意地包含了价值,无论怎么说,这都带有很大的主观性。我们要做的是坚持一系列方法学的策略来防止我们由此犯错,我认为研究者们都会对自己的研究有足够的反省和权衡,而使我们在同时扮演两个角色时,更少个人化,更少失误(Aron & Aron, 1986, pp. 125—126)。

小结

- 美国心理协会为了保护被试建立了严格的规范。
- 价值中立的观点:科学发现可以自由服务于任何目的。
- 价值依赖的观点:科学家必须关心科学发现的使用。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

这一章的相关网页包含了介绍心理学和社会学的社会心理学期刊、最新的理论和研究,同时介绍了网站当前正在进行的研究,很多的研究你都可以参与。

人格与社会心理学杂志网址

浏览关于心理学的社会心理学主要科学期刊的网页。在这里你能找到当前期刊的摘要。这份期刊发表在态度、社会认知、人际关系、群体过程、人格过程以及个体差异方面的理论与研究文章。

社会心理学季刊网址

浏览关于社会学的社会心理学主要科学期刊网页,在这里你会找到当前期刊文章的信息。这本期刊发表与个体和社会联系的理论实验文章。

跨文化心理学国际协会

这个网址是为一个组织建立,该组织致力于促进对文化与心理学交叉领域的广泛课题感兴趣的人进行交流。

韦斯利安(Wesleyan)社会心理学网

这个网址包括了那些目前正在互联网上进行的社会心理学研究,其中有很多你都可以参加。

学者使用的心理学测试

这个位于加拿大约克大学阿特金森学院(Atkinson College of York University)的网站包括了社会心理学家在他们的研究中会用到的心理学测试与测量。比如对妇女的态度量表,尚权反叛量表,身体自尊量表,个人态度问卷以及罗森伯格自尊量表。

第一部分 感受人与事

45

社会心理学的指导原则是个人与情境变量在塑造社会行为中互相影响。这种交互作用方法重视诸如人的态度以及对他们自己和社会的信念,他们的人格和基因趋势(个人变量),以及谁和什么出现在社会体系中,什么被期望是社交参与者(情境变量)。贯穿全书,我们将分析这种人与情境因素的交互作用如何对社会互动的平衡有所贡献,而我们将会把“自我”作为主要的个人变量。

在这本书的第一部分,我们会考察我们如何感受人与事。第三章分析我们如何关注与理解在我们生命中一个非常重要的人,也就是,我们自己。自我知觉如何影响了我们的社会行为?我们如何被环境所塑造?在拥有正性自我信念的需求与拥有正确自我信念的需求之间我们如何找到平衡?

第四章关注社会交往的心理学是如何与剧场演出相类似的。作为“演员”,我们如何尝试控制他人对我们的印象?同样的,作为“观众”,我们如何形成了第一印象以及我们如何解释他人行为的起因?

最后,第五章探索我们如何解释、分析、记忆并且运用社交世界的知识。我们是仔细或懒惰的社交思考者么?我们倾向于陷入什么样的“认知陷阱”?本书后面的部分将围绕着我们如何评价自己的社交世界(第二部分),我们如何理解自己在团体中的位置(第三部分)以及我们如何与他人互动(第四部分)的主题进行展开。

第三章 自 我

导言 / 41

自我的本性 / 41

自我是一种运用符号、可反省的社会存在 / 41

当代自我理论以乔治·赫伯特·米德和威廉·詹姆斯的观点为基础 / 42

作为注意目标和积极行动者的自我 / 46

自我觉知是一种暂时的心理状态 / 46

自我意识是一种人格特征 / 48

自我调控是自我的最重要功能 / 50

作为一种知识结构的自我 / 52

自我图式是自我概念的成分 / 53

性别身份和性别图式是自我概念的重要方面 / 55

文化塑造自我概念的结构 / 56

自我提高和自我确认 / 60

自我提高和自我确认可以是相互冲突的动机 / 60

自尊影响风险决策 / 62

高自尊的阴暗面 / 63

作为社会存在的自我 / 63

社会身份确定了我们作为社会存在“是什么”和“归属哪里” / 63

在社会关系中,自尊通过社会反射和社会比较来维系 / 66

应用 / 69

你在通过暴饮暴食来逃避自己么? / 69

特色研究 / 70

自我调控资源的损耗 / 70

本章回顾 / 72

相关网站 / 72

* 引言

你是谁？这个简短的问题常会有一个长长的答案，因为回答通常不是惟一的。在托马斯·曼(Thomas Mann)引人入胜的小说《魔山》中，主人公汉斯·卡斯托普(Hans Castorp)就在奋力想要了解他是谁以及什么是他生命的目的。托马斯·曼认为我们决不会对自己总是有恰当的理解，因为我们的意识是无力的。许多心理学家同意托马斯·曼的观点，尽管其他一些人争论说错不在我们的意识，而在于我们是谁和我们是什么这个事实总在不断变化。

作为本章开篇的一个训练，请花上几分钟来回答“我是谁”这个问题。拿出一张纸并在左侧写下1到20这些数。然后，用不超过二十个形如“我是”的不同句子来回答这个问题。这些回答是你给自己的答案，而不是给其他人的。在本章后面，我会告诉你社会心理学家如何运用这种“二十个陈述测验”(Twenty Statements Test, TST)来了解我们如何发展出一种对于自己认同的感觉。那时，你不仅会获得关于自我发展的心理学知识，而且我保证你还会发现一些关于自己的迷人之处。

* 自我的本性

当我们的社交行为和处境不一致时，为什么我们经常会变成大红脸？为什么我们如此致力于怎样表现为一个社会人？为什么成功和失败对我们而言如此重要？作为这些问题的一个答案，我们必须考察在社会心理学理论中研究的一个中心概念：自我。

自我是一种运用符号、可反省的社会存在

自我是一个既简单又复杂的概念。它不是一个在你脑海中的精神形象——它是你，一个有能力进行符号交流与自我觉知的社会存在。我之所以使用“社会存在”来定义是因为自我并不会在孤立中发展，而是仅仅当它处在一个社会背景下才会如此。同样的，“符号使用”和“自我觉知”的认知加工在这个定义中如此重要是因为，通过策划与合作我们可以控制自己的行为并且预期他人的行为，而此二者正是参与这种活动的核心(Harré, 1984)。换句话说，它们使我们可以主动创造与再造我们自己和我们的社交世界。这种对于自我的定义排除了那些无法进行符号交流以及无法把自己作为被注意客体的人，比如婴幼儿和一些受过严重脑外伤的人。它同样也排除了把自我存在作为一种脱离人的“东西”这种观念。我们并不拥有或是有一个自我，而是我们通过成长与社会化成为一个自我。

自我觉知与符号使用——以及由此产生的，自我——可能是由我们祖先那里进化而来的，为了更好地应对日益复杂的社会环境(Sedikides & Skowronski, 1997)。举例来说，自我觉知不仅提供给祖先们关于他们自己行为的知识，而且他们还可以运用这些内部经验预期对手在将来可能如何行动——在战争或在社会交换中——因而使他们在这些活动中占有优势。相似的，语言的发展不仅仅允许我们的祖先更好的合作进行团队活动，而且他们也能运用这

种符号交流讨论一些事实上没出现的事物,比如一群羚羊或是一队敌方战士(Dunbar,1993)。遵循进化观点,这两种定义了自我的特点使我们祖先在他们所处的环境中发展出了适应性优势,因而增大了他们存活和繁衍的机会。

当代自我理论以乔治·赫伯特·米德和威廉·詹姆斯的观点为基础

对我们理解自我最有影响的贡献者是备受争议的两位早期社会理论家、心理学家威廉·詹姆斯和社会学家乔治·赫伯特·米德。在詹姆斯和米德的理论中,自我被认为拥有两个分立的方面,作为知情者的我(I)以及作为被知者的我(me)。知情者自我是一个积极观察者、发起人以及行为的调节者;被知者自我则指某人对自己的相关知识。一种思考着两种自我不同方面的方法是,无论你意识到什么,你——以知情者自我的形式——就是觉知的主体(主体自我)。任何时候当意识变为反省时,你——则以被知者自我的形式——成为了觉知的客体(客体自我)。要想在脑海中很好区分自我的这两个侧面,请重复下面的话:任何时候当我思考事情时,知情者自我(I)就是意识的主体,而其中一个可能有意识关注的事情,就是被知者自我(me)。

米德与自我的发展

米德声称一名人类婴儿并非生来具有自我,而是作为社会交往与角色获得的产物而逐渐出现了自我的。对社会交往而言,在自我发展的过程中一个关键因素就是学会使用符号。符号是客体的随性标志,占据了这些客体本来的位置。讲出或印下的词语是符号——它们的符号象征天性能够由这篇书页上的字母串分组后具有含义而加以确认。一个手势也可以是一个符号。我们解读他人的姿势并且按照这些被解读的含义行动。如果我们产生了误解,社会交往可能会变得尴尬棘手。

每种姿势被赋予的确切含义由其所处社会背景充分确定。比如竖起食指在北美文化中可能表示你在一个集体中要求发言,或是你的体育队是第一名,或是你想让别人看向空中。文化背景可能会显著地改变一种姿势的含义,例如图3.1所示(第50页)。

在这种符号互动中,参与者必须不断考虑其他人正在进行的活动,并根据他人的意图重新组织或调整他们自己的意图。为了确定他人的意图,米德认为我们必须进行角色获得(role taking),也就是想像自己处于他人的视角来观察我们自己(被知者自我)的行为。米德相信通过这种符号互动人类结束了仅仅被动成为社会环境的响应者,而取而代之地变为创造(和再创造)他们的社会实体。

根据米德的理论,在儿童学会语言和开始在玩耍中扮演他人角色的同时,自我也逐渐显露。他们在这个扮演舞台中采用的角色都是那些特定的他人,比如父母和兄弟,而米德相信儿童在这个舞台中一次只能扮演一个角色。这种角色获得的例子是,一个男孩采用了“爸爸”的视角并且以违背家规为由呵斥他自己。通过角色获得儿童发展出了关于他们自己的信念,很大程度上就是他们认为他人如何评价他们自己的一种反映。这种反响评价(reflected ap-

praisal) 是自我信念一个重要的决定因素(Cast et al., 1999)。随着儿童逐渐成熟,米德表明他们学会了同时扮演许多角色,结果自我变得在认知上更加复杂。在这个游戏舞台上,他们可以参与包含了多种角色互动的复杂活动(大多以游戏的形式)。这种角色活动的例子可以是你在玩棒球。为了玩得不错,你必须理解球场上所有选手与他人的关系,并且你还得在认知上同时采纳这多重角色。在最初的游戏舞台上,米德认为多重角色获得所包含的大多数是那些物理上呈现的。尽管如此,当自我变得越来越复杂,他认为儿童开始不仅仅从一些分立的个体视角,而是把社会看作一个整体的视角来看待他们自己。通过内化较大群体——被米德称为“一般他人”(generalized other)——所持有的普遍态度和期望,人变为了一个充分成型的自我。

50

图3.1 姿势和它们在全世界的含义

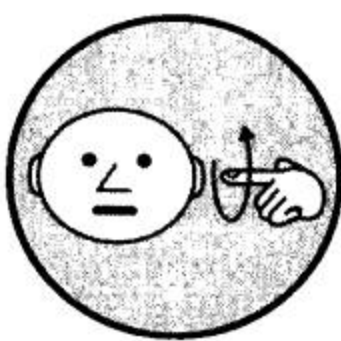


拇指竖起,其余手指蜷进

在北美、俄罗斯以及法国,它通常表示“干得好!”或者“真棒!”

在尼日利亚这是一个粗鲁的姿势,表示强烈不认同。

在日本、中国以及韩国,它用来计数,表示“四”。



食指位于耳朵附近画圈

在阿根廷表示某人被电话找——可能由老式手摇电话所遗留。

在北美、俄罗斯、日本、法国和德国,它表示“某人脑子出了问题”或是“他们疯了”。



拇指和中指形成一个圆圈

在老挝和法国,它表示“糟糕”,“零”或“无用”。

在日本表示“钱”。

在北美和俄罗斯表示“这很好!”

在阿拉伯国家(伴随着呲牙)表示极度敌意。

詹姆斯和作为认同过程的自我

当米德关注于认知因素并阐释自我是如何发展时,詹姆斯则关注于成熟的自我及其情感或情绪方面。事物变为被知者自我(me)的一部分,詹姆斯认为,是通过我们对其的情绪认同所完成的。你的身体,你的感受,你的信念和价值观都是你被知者自我的一部分。但是由于什么属于被知者自我是由情绪认同决定的,你的父母、兄弟姐妹、朋友和爱人也有可能合并进你的自我中。甚至你的衣服,立体声音响乃至你已经被磨秃了毛的小泰迪熊,都可能是你自我的成分。这样看来,被知者自我不仅包含了那些在你体内的,而且还是任何象征与确认了你是谁以及你是什么的事物。这种关于客体自我可以被延伸到人之外的想法是值得注意的,因为它体现了对人类是分离且封闭自我的传统假设的突破。

詹姆斯的认同过程观点也阐释了他对自我不停改变特性的看法。他主张,鉴于在我们社会关系和物质财产中所反映的生命进化特性,以及我们自己记忆的不可靠和重构特性,客体自我并非像钻石一样稳定可靠,甚至可以说,它是在持续变化的——“我们正在处理一种变化

51

物质。”这里的暗示是,即使仅仅是些微的,我们今天的自我也不同于我们昨天的自我。

当代研究中我们过去的阴影

詹姆斯和米德的自我理论都深刻地影响了社会心理学:詹姆斯的著作反映了人类行为特性中情绪或所谓“热的”观点,米德的著作则反映了它认知或所谓“冷的”侧面(见第一章)。不考虑这些不同倾向,两个理论家的贡献都围绕着一个共同的主题:作为社会存在,我们觉察到我们的自我渴望,以及我们的外表和行为时如何被他人看到并判断的。通过他们的工作,詹姆斯和米德为后人提供了途径可以去探索社会生活核心问题,比如意志力和自我约束(Mischel et al., 1996),自我觉知和自我差距(Higgins, 1987),社会同一性(Tajfel, 1982),以及自我展示(Schlenker, 1980)。米德关于人们创造性地通过社会交往塑造现实的观点,形成了社会学社会心理学(sociological social psychology)中的符号交互理论(symbolic interaction theory),并且受到了把社会科学看作整体的社会解释派学者(social constructionist)观点的呼应(Harré, 1999; Holstein & Miller, 2000)。当代社会心理学家也在他们对于爱的分析(Aron et al., 1992)和群体关系(Smith & Henry, 1996)中借鉴了詹姆斯关于自我扩展的观点。表3.1总结了詹姆斯和米德观点中的一些相同和不同之处,以及一些当代的自我理论。

表 3.1 自我的不同方面

威廉·詹姆斯的自我理论	乔治·赫伯特·米德的自我理论	当代理论
概括了成熟自我的维度,主张事物通过情绪认同成为自我的一部分。	概括了自我是如何发展的,主张自我很大程度上是一种认知过程,通过符号交互与角色获得而产生。	将以前两位理论家的观点进行了扩展。
用来描述主体自我的术语: 知情者自我(I),作为行动的主动观察者和发起者。	用来描述主体自我的术语: 知情者自我(I),作为行动的主动观察者和发起者。	用来描述主体自我的术语: “执行功能”,所有发起和控制行为的认知和情感过程。
用来描述客体自我的术语: 被知者自我(me),任何可以象征和确认某人是谁以及是什么的事物。	用来描述客体自我的术语: 被知者自我(me),通过想像中的他人的视角所看到的自我。	用来描述客体自我的术语: “自我概念”,一个人全部思想和感受的总和,将自我定义为一个客体。

在接下来关于现代自我理论的讨论中,我们将分析之前由詹姆斯和米德分别定义为知情者自我(I)和被知者自我(me)的主体自我和客体自我。本质上知情者自我(I)是自我的执行功能(executive function):进行决策,发起行为,并且施加对自我和环境的控制。我们对执行功能的分析将集中在我们如何通过自我觉知规范我们的行为,以及我们如何处理和评价与自我有关的信息。

对于詹姆斯和米德的被知者自我(me),这个方面将运用自我概念(Snodgreass & Thompson, 1997)来进行讨论。自我概念是一个人全部思想和感受的总和,将自我定义为一个客体。

换句话说,自我概念是关于我们通过社会交互所构建的个人行为的一种“理论”(Epstein, 1973; Oyserman & Packer, 1996)。与詹姆斯的观点一致,自我概念没有清晰的位置和界限,但却是由认同来构建的。因此,我的两个宝贝女儿阿梅利亚和莉莲就是我自我概念中很大的一部分。那辆 1977 年载着我横穿全国艰苦跋涉 3 000 英里的自行车也曾经被纳入我的自我概念。但许多年后,同样是这辆自行车在车库里落满灰尘,不再是我所强烈认同的事物了。它现在处于我的自我概念的外围。

表 3.2 自尊量表

指导语

阅读下列条目并随后用数值标明每一条陈述在多大程度上描述了你:

- 0 = 极不典型(根本不像我)
- 1 = 不典型(有些不像我)
- 2 = 不典型,也不能说典型
- 3 = 典型(有些像我)
- 4 = 极典型(非常像我)

- ___ 1. 大体上,我对自己满意。
- ___ 2. 有时我认为自己一点也不好。*
- ___ 3. 我感到我有一些好品质。
- ___ 4. 我可以像其他大部分人一样把事情做好。
- ___ 5. 我感到我没有很多值得骄傲的。*
- ___ 6. 我有时确实感到没用。*
- ___ 7. 我感到我是一个有价值的人,至少和其他人在一个同等水平上。
- ___ 8. 我希望我可以对自己有更多尊重。*
- ___ 9. 总而言之,我倾向于感到我是一个失败者。*
- ___ 10. 我对自己持正向态度。

评分指导:

一半的自尊条目是反向计分的:即对这些条目打低分意味着一个高的自尊水平。在加总全部 10 个条目得到你自尊分数前,重新计算那些带有“*”标记的题目,让它们 0=4, 1=3, 3=1 以及 4=0。你的自尊总分可以是 0—40,高分意味着更高的自尊。大于 20 的分数一般显示了对自己的正向态度,而低于 20 则通常表示负性的自我态度。

自我概念就像一幅宏大的自画像,我们在一生中一遍又一遍地画了再画——这边做点小修改,那里一个小改动,大多数时间都不是那么明显以致没有人——至少我们没有——注意到。有时正画着,那些对我们而言的重要人物导引着我们的手做出了修改。另一些时候看了我们自画像改动的人表达了反面意见,于是我们又重新画上了以前的图像。如果我们变得十分不满意自画像并感到不再能进行可靠绘画时,我们可能去咨询一位可以帮助创造一个更精确和愉悦面容的大师级画家。在一些罕见情况下,由于戏剧性的生活变化,我们可能撕碎整个自画像,并画出一个全新的,非常不一样的自我概念。

在讨论自我概念中,我们必须也牢记它并非一个不带任何情绪的自我理论。它包括了许多对自我的评价,比如是好,是坏,还是普普通通。这种对于被知者自我的评价被称作自尊 (self-esteem) (Brown & Marshall, 2001; Vohs & Heatherton, 2001)。

研究显示具有低自尊的人比那些高自尊的具有定义更不清晰、更不稳定和更不复杂的自我概念(Campbell et al., 1991; Setterlund & Niedenthal, 1993)。正如你马上会学到的,自尊在塑造你人生选择中扮演一个重要角色。在继续阅读前,请完成表 3.2 中的自尊问卷。

小结

- 自我:社会存在;符号使用者;通过我们的行为体现
- 自我有两个分离的方面:作为知情者的自我(I);作为被知者的自我(“me”或自我概念);
- 自尊:对我们自我概念的评价

* 作为注意目标和积极行动者的自我

作为知情者的自我是行为的发起者和调整者,然而,在被知者形式下,它也是知情者自我注意的目标。让我们探索一下知情者自我和被知者自我在自我觉知和自我调控。

自我觉知是一种暂时的心理状态

停下来想一想你现在的心情。如果你遵照了我的建议,你刚刚就是在进行自我觉知(self-awareness),也就是把自己作为注意目标时的一种心理状态。为了拥有一种自我概念,你必须能够进行自我觉知。人们已经区分了自我觉知的两种不同类型。个人自我觉知(private self-awareness)是注意到隐藏的、私人的自我方面的暂时状态,而公众自我觉知(public self-awareness)则是注意到公共自我方面的状态。感到伤心或满足,在一面小镜子里看到你的脸,或是感到来自你胃部的饥饿可能会引起你私人的自我觉知。被其他人注视着,被人拍照或是在一面大镜子中看到自己的全身可能会引起公众自我觉知(Buss, 1980; Gree & Sedikides, 1999)。

自我觉知的发展

你可能会惊异于得知我们并非生来具有自我觉知能力,而是逐渐发展出它的。心理学家把一个红色圆点放在婴儿的鼻子上然后把它们放在一面镜子的前面(Lewis & Brooks, 1978),从而发现了这个事实。在9到12月之间的婴儿把镜子里的图像当作另一个小朋友,对那个不寻常的红点也没有表现出特别的兴趣。然而那些18个月左右的婴儿则显示出了自我识别——以及自我觉知能力——他们注视着镜子然后摸到了他们自己鼻子上的古怪圆点。通过认识到镜子里的影像就是自己,孩子们认识到他们看起来有点古怪。基于这样的研究,看起来自我觉知在大约18个月的年龄发展出来(Amsterdam, 1972)。

戈登·盖洛普(Gordon Gallup)和他同事们的研究暗示了我们或许并非进化在自我觉知上惟一的试验品。在一个研究中,盖洛普(1977)在麻醉的黑猩猩的一条眉毛和一只耳朵上画

上了无臭的红色染料。然后当黑猩猩看向镜子时它们立刻去摸自己身上的红色标记,这表明它们认出镜子中的影像就是自己。这些和其他一些研究表明我们的灵长类表亲们(黑猩猩、大猩猩、猩猩,但是没有猴子)——甚至可能还有海豚——看来具有自我觉知的能力(Boysen & Himes, 1999)。这是否意味着这些动物同样也具有自我概念?目前我们还不知道,但至少和以前的科学观点不同,自我概念或许并不是我们人类的专利。

个人和公众自我觉知效应

引发个人和公众自我觉知会有许多效果。个人自我觉知的一个效应是情绪的强化(intensification of affect),意思是进行个人自我注意时任何感到的正性或负性感觉都会被夸大(Scheier & Carver, 1977)。因此,如果你很高兴并且变为个人自我觉知,你的快乐将会被放大。同样的,生气时个人自我觉知也将带来更多愤怒。第二种效应是,认识净化(clarification of knowledge),指的是个人事件变得更清晰更独特,因而增强了你精确报告它们的能力(Gibbon et al., 1979)。第三种个人自我觉知效应是对个人行为标准的更强坚持(Fröming et al., 1998)。因此,当个人自我注意时,你更可能按照自己的个人信仰行事,而非妥协于社会压力。

对于公众自我觉知,一个可能的效应是评价忧虑,是当你认识到自己成为其他人的注意目标时。这是因为经验告诉你社会监督总会带来或好或坏的后果。评价忧虑是你在做课堂报告或给某人打邀约电话前紧张的原因。第二种效应是暂时性自尊丧失,来源于你意识到现实的公众自我和理想中的那个存在差距。这解释了为什么当你报告失败或邀约被拒之后感觉如此糟糕。最后,第三种公众自我觉知的效应是对公众行为标准的更强坚持,表示一种提高的妥协程度(Duval & Wicklund, 1972)。

表 3.3 个人自我觉知和公众自我觉知的引发因素和效应

个人自我觉知		
引发因素	关注	效应
悲伤或满足	心情/情感	情绪放大
饥饿或疼痛信号	身体过程	更清晰的自我认识
小镜子	动机	执著于个人标准
保留日记	个人标准	
个人自我意识		
公众自我觉知		
引发因素	关注	效应
被他人注视(或忽视)	非特指的公众自我方面	评价焦虑
摄像机、录音机,	外观,声音,	自尊的暂时丧失
大镜子	社会标准	执著于社会标准

如果看一下表 3.3 中个人和公众自我觉知的后果,你是否注意到一些有意思的事情? 行

为到底是受个人还是受社会标准影响更强,至少一部分是由自我的哪个部分(个人或公众)比较显著而决定的。这个主张很重要,因为社会科学家长久以来争论着个人和社会标准的重要性。一些理论家假设人们的主要动机来自于满足个人目标的愿望,并且很大程度上容易被他们自己的态度和感觉所影响(Maslow, 1970; Roger, 1947)。其他一些人则争论说我们主要是所处社会群体的一个镜像,而且行动之前我们会先考虑我们会被他人如何评判(Cooley, 1902; Goffman, 1959)。在大部分这样的争论中,两种观点在它们自己的限定范围都是对的。当进行个人自我觉知时,我们倾向于按照自己的行为准则行动,而社会准则会在我们进行公众自我觉知时产生更大影响(Froming et al., 1982)。

自我意识是一种人格特征

作为成人,我们都有进行个人或公众自我觉知的能力。然而当某些刺激导致了自我觉知时,那种专注只能是暂时的。除了由于外部刺激导致自我注意,研究者也已经确定,有些人会比其他人花更多时间来自省。这种进行自我觉知的习惯倾向被认为是自我意识人格特征。

55 正如自我觉知有两种类型,自我意识也有两种类型。1975 年艾伦·费尼格斯坦(Allan Fenigstein)、迈克尔·沙伊尔(Michael Scheier)和阿诺德·巴斯(Arnold Buss)开发了一套自我意识量表来测量这两种特征(见表 3.4)。个人自我意识是注意自我个人方面的倾向,而公众自我意识则是注意自我公开表现方面的倾向。这些特征是两种截然不同的倾向;因此一个人要么对自我的这两个方面都很关注,要么只对其中一个关注而对另一个不关注,要么就是相对地两个都不关注。花些时间完成表 3.4 中的条目,了解更多关于你自己的个人和公众自我意识水平。

56 表 3.4 测量个人和公众自我意识

通过自我意识量表(SCS, Self-Consciousness Scale; Fenigstein et al., 1975)中的各个条目,可以测量个人和公众自我意识的人格特征。进行 SCS 测量,首先逐个阅读下列条目,然后对每个陈述在多大程度上描述了你进行评分:	
0 = 极不典型(根本不像我)	
1 = 不典型(有些不像我)	
2 = 不典型,也不能说典型	
3 = 典型(有些像我)	
4 = 极典型(非常像我)	
_____ 1. 我总是尝试了解我自己。	
_____ 2. 我关心自己做事情的风格。	
_____ 3. 大体上,我不太关注我自己。*	
_____ 4. 我总是反省自己。	
_____ 5. 我关心我所呈现出自己的方式。	
_____ 6. 我经常是我自己的幻想的主体。	
_____ 7. 我从不仔细审视自己。*	
_____ 8. 我自己意识得到自己看起来的样子。	
_____ 9. 我通常关注我的内在感受。	
_____ 10. 我通常担心自己是否给人好印象。	

(续表)

- _____ 11. 我经常检验自己的动机。
- _____ 12. 我离开家之前做的最后一件事是照镜子。
- _____ 13. 我有时感到我在某个地方看着我自己。
- _____ 14. 我关心其他人怎么想我的。
- _____ 15. 我很警觉自己情绪的改变。
- _____ 16. 我通常都注意自己的外表。
- _____ 17. 当我思考问题是我注意到自己的思维过程。

评分指导:

有些 SCS 条目是反向计分的;即在这些条目打分较低实际上反映了自我意识的较高水平。在加总分数之前,重新计算那些带有“*”标记的题目,让它们 0=4, 1=3, 3=1 以及 4=0。

个人自我意识。加合以下条目的分数,得到你的个人自我意识总分:1, 3*, 4, 6, 7*, 9, 11, 13, 15 以及 17。

公众自我意识。加合以下条目的分数,得到你的公众自我意识总分:2, 5, 8, 10, 12, 14 以及 16。

当费尼格斯坦、沙伊尔和巴斯在 1975 年开发出 SCS 时,在校大学生个人自我意识的平均分是 26,而他们的公众自我意识平均分是 19。你的分数若比这其中之一高,就说明你可能具有更多这方面的自我意识。你的分数若比其中之一低,说明你可能在这方面具有较少的自我意识。

个人自我意识效应

许多个人自我注意效应都是相同的,无论他们来自个人自我觉知的心理状态或是个人自我意识的人格特征(Scheier & Carver, 1980)。因此,个人自我意识较高的个体比那些较少的倾向于感到更强的情绪强化,认识净化以及个人行为标准坚持。许多研究也已经发现个人自我意识较高个体的自我概念与那些较低个体的相比,不仅仅能够更精确反映他们的实际行为,还更加复杂并且与其他人对他们的知觉更加一致(Davies, 1994)。基于这些发现,你可能会好奇具有高个人自我意识更好还是或具有低的更好。是否我们对自己了解越多我们就能变成更好的人?或者那些提醒我们别对自己的思想感受分析太多的人,他们是否说对了(“它会让你变疯的!你会让自己郁闷的!”)?

从正面来说,那些具有较高个人自我意识的人更能向他们的朋友和爱人展现个人自我的一面,而这种自我剖露降低了孤独感并增加了关系满足感(Davis & Franzoi, 1986)。另外,较高个人自我意识的人相对而言其身体健康更不容易受到生活中充满压力事件的影响(Mullen & Suls, 1982; Suls & Fletcher, 1985)。对这个发现的一种解释是,定期关注他们生理状态(作为个人自我的一方面)的人更可能在早期注意到导致情绪的压力警告信号,从而更可能提早预防疾病的发生。从负面来看,习惯性注意个人自我方面可能导致压力(Hull et al., 1990; Ingram, 1990)。为什么提高的个人自我关注可能与抑郁有关系?一个可能的原因是对个人自我方面的更强注意强化了一个人当前的情绪状态,包括抑郁。因此,个人自我意识的特征或是个人自我觉知的状态可能增加那些已经抑郁的人的抑郁感觉(Nix et al., 1995)。

考虑这些研究,看起来注意我们的个人自我既有好处又有坏处。不关心高或低个人自我

意识个体哪个更健康,他们可能仅仅是呈现了不同指向自我的动机倾向。

公众自我意识效应

作为某些情境下引发的公众自我觉知,具有较高社会自我意识的人关注他人如何评判他们(Fenigstein & Venable, 1992),更会与群体规范妥协(Chang et al., 2001),而且更可能从尴尬处境中脱身(Froming et al., 1990)。这些顺从外部标准的倾向也包括生理外观。高公众自我意识的个体更关注他们的外表,而且更可能根据外表评判他人(Ryckman et al., 1991; Striegel-Moore et al., 1993)。

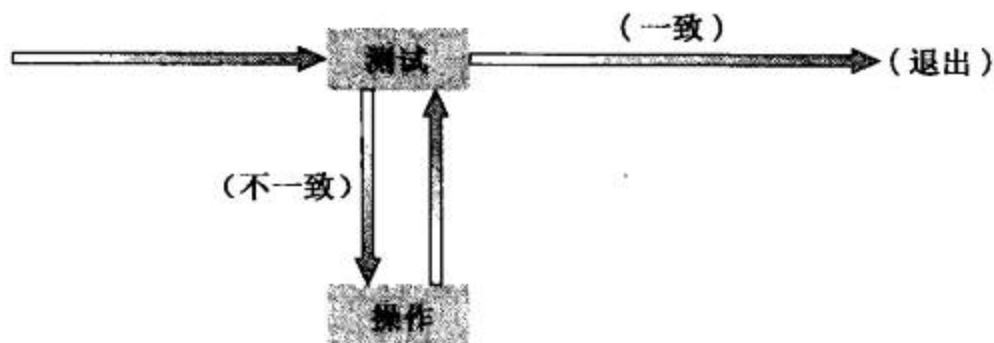
很多探索公众自我意识的研究也同样探究了个人自我意识。这两种特征如何在一个社会大环境下互相作用?正如你可能期望的,具有较高个人自我意识和较低公众自我意识的人更可能依据他们真实的态度而行动。另一方面,具有较高公众自我意识的人,不考虑他们的个人自我意识水平,不太可能在公众面前遵循自己真实的态度行动(Scheier, 1980)。因此,即使有时人们对自己的态度有明确了解,但由于他们的习惯性个人自我关注,在具有高公众自我意识的同时也会导致行为和他们的态度背道而驰。

自我调控是自我的最重要功能

与自我觉知很有关系的是自我调控,指的是我们控制和指挥自己行动的方式(Hull, 2002)。自我调控是如何与自我觉知有所关联的呢?简而言之,你必须自我觉知到在进行自我调控。沃尔特·米歇尔(Walter Mischel)及其同事的研究分析了自我觉知如何为人们提供了不满足眼前即时的小奖赏而追求获得之后更大奖赏的能力(Mischel et al., 1996)。任何曾经拒绝了聚会邀请而留下复习考试的人都明白这种特殊的自我调控过程。那些在童年早期就学会延迟满足的人在未来的生活中比那些低水平自我调控者能更好地调整——无论在学术上或是社交中。

在查尔斯·卡佛(Charles Carver)和米歇尔·沙伊尔(1981; 1998)的自我调控的控制理论(control theory of self-regulation)中,他们认为自我觉知使我们能够评估自己在达成目标和理想上做得怎么样。控制理论的核心思想是一个认知反馈环(见图 3.2),概括为缩写 TOTE,表示自我调控的步骤:测试(Test)—操作(Operate)—测试(Test)—退出(Exit)。在自我调控中,进行自我觉知使我们能够将自己所做的与某些标准进行对比。这就是首先的测试阶段。当进行个人自我注意时我们把自己同一条个人标准进行比较(比如我们自己的评估),但当进行公众自我注意时,我们则将自己同一条公众标准进行比较(比如我们所认为的其他人的评估)。在测试阶段如果我们发现自己没有达到标准(比如学习地不够),就会动手操作改变我们自己(更刻苦地学习)。不久,我们又一次自省——第二个测试阶段——以检验我们是否离达标更近些了。这个测试和操作阶段循环反复,直到我们的行为和标准之间没有差异为止。一旦我们达到标准,控制过程就此结束,我们感到高兴并且退出了反馈环。如果重复尝试接近目标失败,我们会感觉糟糕并最终退出循环(Silvia & Duval, 2001)。

图3.2 自我调控的控制理论



根据自我调控的控制理论,自我觉知提供了让我们评估自己多大程度达到了自己标准的手段。当我们变为自我觉知时,我们进入了第一个“测试”阶段。如果注意到了自己实际行为和标准时间的差异,我们就进入了下一个“操作”阶段来尝试改变自己的行为达到标准。接下来,我们再一次反省——第二个“测试”阶段——来发现我们是否已经缩短或消除了差距。一旦我们的行为和标准之间没有差异,我们会退出这个控制过程。

当自我调控不能使我们达到自己的标准时,我们在情绪上会发生什么?那就是,当我们的自我概念和我们理想中想成为的或我们认为其他人觉得我们应该做的之间存在差异时,我们该如何反应?托里·希金斯(Tory Higgins, 1987)认为这种自我差距(self-discrepancies)会导致很强的情绪。当我们认识到在我们真实自我和理想自我之间存在差距时(比如“要是我外表更有吸引力就好了”),我们会体验到和沮丧有关的情绪,比如失望、挫败以及抑郁。另一方面,当我们注意到实际自我和我们认为自己处于责任和义务应该拥有的(期望自我,ought self)存在差异时(比如“我应该在经济上为家庭提供更多支持”),我们就容易受到焦虑情绪的侵袭,比如忧虑和内疚(Higgins et al., 1986)。许多研究都已发现,具有相当多自我差距的人不仅仅感受到负性情绪,还经常在行动上优柔寡断,没有明确的自我概念而且体验到自尊的丧失(Dana et al., 1997)。这种自我差距的来源对自我概念越重要,所体验到的负性情绪就越强(Boldero & Francis, 2000)。

在大多数例子中,负性情绪妨碍了达到长期目标所必需的自我调控类型(Tice et al., 2001)。当人们心烦意乱时,他们倾向屈服于能让他们感觉好些的即时刺激。比如如果你正尝试戒烟,你可能在和某人争吵后抓起一支烟。你的这个“弱点”相当于让短期情绪调控占了你要戒烟的长期自我调控的上风。

尽管在自我调控方面有较高的能力看起来能提高你在生活中取得成功的机会,但对一种任务的自我调控会使你对其他无关任务的即时自我调控变得更困难(Baumeister et al., 1998)。比如马克·穆拉文(Mark Muraven)及其同事安排了一些研究让被试练习压抑对一部有关环境灾难的悲剧电影的情绪。相对地,另一些被试在看这部电影时要么无需进行情绪控制,要么被告知要提高他们的情绪反应以便“真实融入影片”。在这个研究中,自我调控通过测量被试在一个困难的生理任务中能坚持多久而确定,即让他们尽可能长时间地紧紧握住一个把手。这种紧握需要自我控制来坚持不放弃和松开把手。被试在看影片之前和之后都要进行紧握测试,之前(pretest)和之后(posttest)测试的差异就是自我调控损耗。与自我调控强

59

度会随着练习自我控制而减弱的假设一致,那些被告知在看悲剧电影时控制情绪的人在紧握测试中表现出了自我调控损耗。而其他被试则没发现有这种损耗。

为了解释这些发现,罗伊·鲍麦斯特(Roy Baumeister)及其同事提出通过下列自我调控强度模型的原则可以最好地理解自我行为的控制或调控:

1. 在任何时候,我们只有有限的可用能量来进行自我调控;
2. 每种对自我调控的练习都会在一时期内损耗这有限的资源;
3. 在一种活动中训练了自我调控之后,我们会发现在一个无关任务中调控自己的行为变得更困难。

根据这个自我调控模型,如果塔米卡(Tameeka)正节食而且也在为期末考试奋力用功,如果她迫使自己学习而不是出去参加聚会,在那夜稍晚时候她非常有可能前功尽弃暴饮暴食。可以想见,塔米卡对待食物缺乏意志力正是早先在学术领域运用和消耗了自我控制资源的直接后果。

全球文化都遭受着一些范围很广的问题——犯罪、药物成瘾、少女早孕、家庭暴力——一部分来源于自我调控的缺乏。尽管自我调控通常十分困难,但学会如何训练它来达到长期目标将不仅为你自己,还为全社会带来好处。

批判思考 花上几分钟考虑一下自我调控的缺乏如何导致了家庭暴力。根据自我调控的强度模型,什么时候家长最可能情绪失控而伤害一些人?

小结

- 自我觉知对自我概念的发展是必要的。
- 个人自我觉知:注意到隐藏的个人自我方面的暂时状态。
效应:情绪强化;认识净化;对个人标准的坚持。
- 公众自我觉知:注意到可观察到的公众自我方面的暂时状态。
效应:社会焦虑;暂时自尊丧失;对社会标准的坚持。
- 习惯性进行个人和公众自我觉知的倾向,被认为是个人自我意识和公众自我意识的人格特征。
- 自我调控:我们控制和指挥自己行动的方式。
- 自我调控的控制理论:主张我们将自己的行为 and 一条标准进行比较,如果存在差距我们就试图消除它。
- 运用自我控制会损耗自我调控资源。

60 * 作为一种知识结构的自我

自我觉知使我们能够分析自己的思想和感受,也能预期他人可能如何对我们做出交互应

答。通过自我觉知,我们发展出了一个自我概念,它帮助我们调控自己的行为并适应周遭环境(Higgins, 1996)。然而自我信息是如何在记忆中被组织起来的呢?

自我图式是自我概念的成分

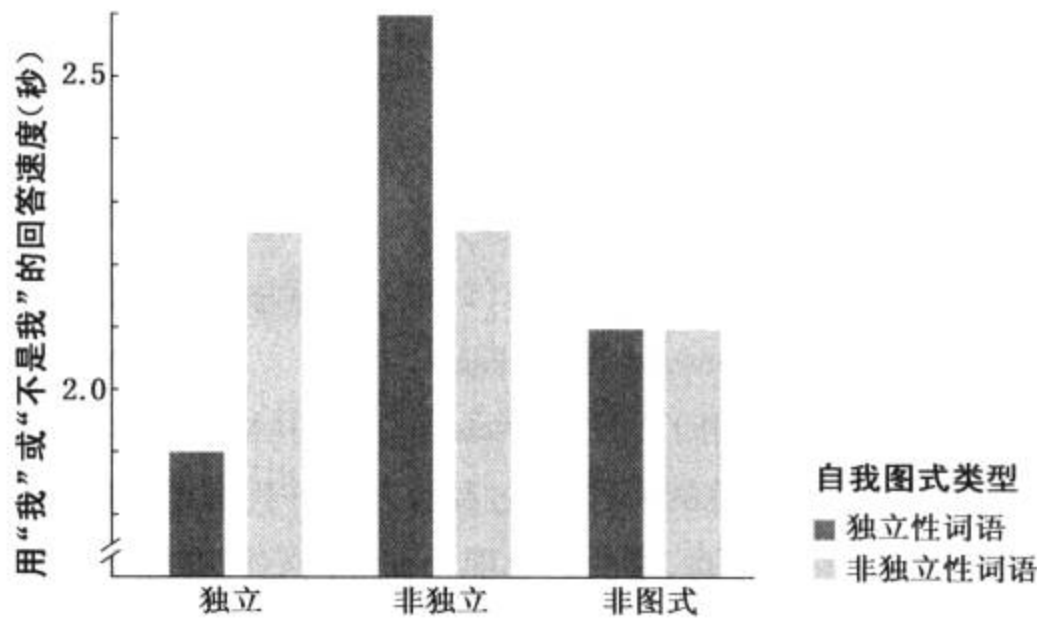
社会心理学家花了相当大的努力来更好理解关于自我的信息是如何在记忆中贮存和分类的。计算机常被用来比喻这个过程:主体自我(I)包括了程序部分,客体自我(自我概念或 me)则包含了计算机的数据集(Greenwald & Pratkanis, 1984)。为了描述自我知识如何被认知存储的,研究者从认知心理学中借用了“图式”(schema)一词(Markus et al., 1985)。图式是思维对于某些刺激有组织、重复训练的模式,通过经验建立并且有选择地指导对新信息的加工。他们指挥我们对相关信息的注意,给我们处理一种评估它们的框架,并且为记忆提供分类。你可以有关于人,关于物体和关于事件的图式。

黑兹尔·马库斯(Hazel Markus, 1977)认为,最重要的图式类型是自我图式(self-schema),也就是人们关于他们自己的许多信念。正如自我概念在前文中被描述成一种人们关于自己的理论,自我图式可以被想像为这种理论的假设。任何特定的自我图式都是对经由生活经验建立的自我的概括。比如如果你有一个“性感”的自我图式,你认为这个特性是与个人有关的,而且有着关于这个特质发展良好的自我概念。你怎么知道自己拥有一个自我图式呢?马库斯表示人们对那些对他们重要的特质会形成自我图式,在这些方面他们认为自己是个极端(高或低),而且很确定没有保留它们的对立面。相反地,如果人们对特定品质并未形成自我图式,是因为他们没有投入或关心过它;它和他们的自我概念没有关联(它们是非图式化的)。我很乐意打赌布拉德·皮特(Brad Pitt)有一个关于性感的自我图示,但教皇约翰·保罗二世(Pope John Paul II)则在这个方面是非图式的。

马库斯(1977)让大学生根据独立性/非独立性为他们自己打分,来测试自我图式对信息加工的效应。那些给自己打分为明确地独立性(独立图式)或是明确地非独立性(非独立图式)的学生,同样和那些不认为自己具有任何一种特质的(非图式的),之后参加了看起来无关的研究。马库斯推论说拥有一个图式会让人们更容易加工和回忆任何与此图式相关的信息。她因此预言图式者比非图式者会更快判断出与他们自我图式有关的形容词是否在描述自己,而且他们将可以回忆起更多自己以往的表明自我图式的行为事件。

在这个研究中,与独立性(比如武断的)以及非独立性(比如乐于助人的)有关的特征形容词都被投射到一个屏幕上,一次一个词,被试被告知如果这个词形容了自己就按“自己”这个键,如果没有形容自己就按“不是我”键。结果如图 3.3 所示。如预期一样,独立性图式者对那些与独立性有关的词判断更快,而非独立性图式者则对非独立性有关的词判断较快。非图式者对独立性和非独立性词汇的判断一点没有差别。图式者也能回忆起获取更多与他们图式一致的事件。这个研究和其他研究都支持了关于自我图式在解释自我相关信息如何潜在地被加工、储存以及稍后从记忆中提取中扮演了至关紧要的角色的看法。

图3.3 自我图式加工



在马库斯(1997)的自我相关信息加工的研究中,那些拥有独立性自我图式的被试判断独立性词汇的速度要远快于它们对非独立性词汇的判断。反之对于拥有非独立性自我图式的人亦成立。你认为这两组人在他们生活的其他与独立性/非独立性相关的方面会有怎样的不同?

如果自我图式影响信息加工和回忆,那么在任何一个给定的时刻,是什么决定了我们的哪个自我图式或其中几个的组合会最有影响力? 比如你认为自己是爱找乐子的、年轻的、单身且聪明的,其中的哪个(如果有的话)图式会影响你如何处理周六晚上8点的信息? 威廉·麦奎尔(William McGuire)及其同事(1978)的研究表明背景(context)是激活特定自我图式的主要决定因素。自我概念中那些在特定背景中变得突出并活跃的方面被称为自发性自我概念(spontaneous self-concept)。如果周六晚上八点时你发现自己身处一个非常无聊的大学生派对,你非常可能想到自己爱找乐子,而不是聪明的、单身的或年轻的。同样的,如果你在两位长者结婚五十周年的庆祝派对上,可能就不会想到自己是爱找乐子或聪明的事实,而是可能注意到你是年轻且单身的。

批判思考 在威廉·詹姆斯认为自我概念的内容随时间变化的假设背景下思考自我图式。如何运用马库斯的“我/不是我”设计一个实验来记录某种特定自我图式(比如“性感”)从自我概念中逐步消失? 这应是项纵向研究么? 还是其可用不同年龄阶段的人群替代?

一项明确的个人特质是否会导致一种占据你自我概念中心位置的自我图式,常常取决于它在日常互动中的“突出”程度。这经常是那些能违反他们所在社会群体刻板印象的人们的体验。比如白种美国人被刻板地认为在运动上劣于非裔美国人,而非裔美国人则被刻板地认为在学术上劣于白种美国人(见第八章,第237—240页)。威廉·冯·希普尔(William von Hippel)及其同事(2001)认为当这些群体中的一员反其道而行时,他们的表现与那些循规蹈矩的组员相比更有可能被注意到并被评论。这种意料之外的行为不仅抓住了观察者的注意力,而且通过反馈评估(见前面第49页),行动者本身更可能想到他们的行为是与众不同的。结

果,他们比那些在水平相同但出于不会被认为是异类的另一群体成员更可能在这些能力上发展出自我图式。换句话说,一个学业成绩优秀的黑人学生比成绩同样优秀的白人学生相比,更可能被注意到并形成“学习天才”的自我图式。同样的,运动优异的白人运动员比那些运动技巧类似的黑人运动员更可能形成“运动天才”的自我图式。 62

性别身份和性别图式是自我概念的重要方面

一天晚上我们正吃饭,当时三岁大的阿梅莉娅审视了餐桌一圈后看着我并宣称道:“爸爸!我是女孩,妈妈是女孩,而且莉莲是女孩,但你不是女孩。你是男孩。”然后瞟了睡在我脚下的狗约克尔(Yocker)一眼,她补充道:“而且约克尔也是男孩。”忽略我女儿把我和家里的狗归为一类是因为除了性别以外其他特征的可能性(没准是一会儿就盯不住的 trend 或是一见食物就很雀跃),我表扬了阿梅莉娅区分男性和女性的本领。

性别认同

这个“阿梅莉娅”故事描述了所有儿童在这个年龄左右都会经历的一个认同过程。这种对自我的标定被称为性别认同(gender identity),是对某人自己是男性或是女性的认同,而且是这个事实进入某人自我概念的内化过程。知道“我是女孩”或者“我是男孩”是阻碍一个儿童自我理论发展的核心构成(Bussey & Bandura, 1999)。展现自我觉知后不久——2岁时——儿童开始获得关于性别的理解(Katz, 1986)。两岁儿童能可靠地把照片分类为男性和女性,但他们不能始终如一地命名自己的同性(Fagot, 1985)。在三岁或四岁时,他们可以正确地标明自己是男性或女性(性别身份),但他们依旧意识不到他们的生物性别是不会改变的(Coker, 1984)。餐桌上阿梅莉娅所展现的是她能成功地把她自己和其他人基于性别提示进行分类。一旦性别身份发展完全——六或七岁左右——就很少有什么能改变它了(Money & Ehrhardt, 1972)。

性别图式

当儿童发展出性别身份时,他们会努力使行动与这个身份相一致。按照桑德拉·贝姆(Sandra Bem, 1981)的看法,如果一种文化强调了女人和男人的差异,那么在这种文化中成长的儿童会学到根据他们所感到的性别关联处理有关他们自己、其他人,甚至东西和事件的信息。换句话说,他们发展出一种性别图式,即基于所感到的女性或男性特质而处理信息的一种心理框架。通过将不同物体和行为与一种而非另一种性别关联,在儿童生活中的成人帮助他们形成了这种发展的性别图式(Klinger et al., 2001)。比如在北美文化中,诸如外表吸引力等个人特征,合作与共情,诸如跳绳和烹调等活动,或者甚至像猫和鸟这些动物都被认为有女性含义。另一方面,肢体力量、独立而且好斗、足球、木工活、狗和熊则被认为有男性含义。 63

贝姆认为当他们了解到哪种属性是与他们自己的性别乃至他们自己相联系时,儿童的自

我概念就与源自不同文化的性别图式同化了。在儿童的自我概念与性别图式相联时,他们也学会了根据自己的个人特征和性别图式的标准吻合有多好来评价他们为人是否尚可。因此,男孩更可能根据肢体力量和竞争力评价自己,而女孩则按照她们的外表吸引力和与人相处的能力评价自己。作为成人,我们中的很多人继续通过这些相同的性别滤镜来勾画自己,规范我们的行为使它遵守文化对男性和女性的定义。事实上在大多数文化中,有男子气概的活动与女性化活动相比被给予更高评价,这在很大程度上或许解释了为什么在整体自尊的标准测量中,男性的分数要略大于女性。

你是性别图式化(gender schematic)的么?这个意思是,你是否习惯性地根据性别分类来组织脑海中的事物么?你是否认为自己的行为与传统性别标准一致?实际上,在今天的多数西方国家,刚性性别态度和信念正被日益挑战,尤其是被受过高等教育的人及其子女(Lottes & Kuriloff, 1994)。一种效应是有些人可以被刻画为具有相对的性别图式:他们并没有在认知上把世界分为女性—男性特质,而且性别不与他们的自我概念和对他人的看法主要相关(Bem, 1993)。就像你在接下来的章节中会发现的,和力图让自己行为与性别刻板印象标准一致的性别图式者不同,非性别图式者表现出更多适应性。

文化塑造自我概念的结构

在本章的开始我让你通过描述自己二十次来凝视你是谁。社会学家曼弗德·库恩(Manford Kuhn)和托马斯·麦克帕特兰德(Thomas McPartland)在1954年将此二十陈述测试发展为测量自我概念。一个用来测量TST(见Hartley, 1970)的常见手段是将每一个选项的评分编码并分为四个类别:身体自我描述,定义了自我没有运用社会交往的生理属性(“我是一个男性”,“我是一个深色皮肤的人”,“我超重了”);社会自我描述定义了自我的社会角色方面,机构性的成员身份,以及其他的社会定义状态(“我是一个学生”,“我是一个女儿”,“我是一个犹太人”);属性自我描述定义了自我的心理或哲学状态或特性(“我是有智慧的”,“我过分自信”,“我累了”);全局自我描述定义了如此容易理解或模糊的自我,以至于它并不与另一个人有所区分(“我是一名人类”,“我活着”,“我就是我”)。回到你自己的TST回答并将它们逐一归在这四类中。哪一类对你来说出现的最多?

可能的历史性效应

使用这种经典的框架,路易·泽克(Louis Zurcher)发现当美国高校学生在20世纪50年代和60年代早期尝试用社会角色来描述自己,70年代的大学生用心理属性来描述自己。这种自我概念的风潮持续着(Trafimow et al., 1991)并与美国人中间(Roberts & Helson, 1997)个人主义态度的提升相一致。你自己的自我相应是否也符合这个模式?

泽克认为这些自我概念和态度转变应该归结于20世纪60年代中期开始的广泛文化概念。对于许多美国人,越南战争和之后的“水门事件”建立了一个不可信任的政治单位。同

样,70年代和80年代早期的萧条使人们对经济机构可以提供好薪水和铁饭碗的信仰消融了。增长的离婚率和家庭单元的弱化,正如在教育系统中越来越多的问题,造成了对这些社会机构类似的不满。作为对这种不满意情绪的响应,高校学生倾向于更多地用它们的个人特质来定义自己而不是用机构性身份,或许是在一个不确定性横行的社会中,一种获得更好控制感的尝试。

个人主义者与集体主义者的比较

除了探究自我概念的结构随着时间如何变化,研究者们也进行了跨文化的比较(Markus & Kitayama, 1991)。正如第一章中所述,世界上大部分人口都生活在集体主义文化之中。因此对于大量研究都发现TST反应存在跨文化差异就没什么可惊讶的了:总体来讲,美国人、加拿大人和欧洲人的自我概念是由明显的属性自我描述所构成,而来自诸如中国、墨西哥、日本、印度以及肯尼亚这些集体主义国家的人则具有更多的社会自我描述(Kanagawa et al., 2001; Ma & Schoeneman, 1997)。这些研究暗示了对个人主义和集体主义不同的文化视角影响了我们对社会中群体的认同,然后这种认同体现为我们自我概念的特性的根本差异。总的来说,这些研究表明我们自我概念的结构同时受到历史事件和文化背景的影响。

这种由文化的集体主义和个人主义取向所导致的个人的不同看法不仅仅塑造了自我概念的结构,它也决定了关于自我发展该如何进行的信念(Greenfield, 1994)。在集体主义社会中,对孩子的教养强调一致性、合作、依赖以及了解自己的位置,而在更加个人主义的社会中,独立性、自我依赖以及个人成功则被强调出来。这些不同看法所导致的一种后果是在一个个人主义社会中,人们发展出了一种关于他们独特性和差异的信念(Miller, 1988)。这种个人主义的感觉是在教育系统中教养和养育的结果(见表3.5),而且它的神秘现象的具体化被认为是成熟的一个标志(Pratt, 1991)。另一方面,在一个集体主义社会中独特性和个体差异经常被认为是对恰当自我成长的障碍(Kim & Choi, 1994)。取而代之,自我变成最有意义的,并且当它与所在群体的认同接近时得以完成,并不是独立的(DeVos, 1985)。在集体主义的中国,举例来说,这种关注群体的一个结果就是教育理论和实践强调根据社会需求和目标来塑造儿童的人格(Pye, 1996)。套用前面对自我概念的“宏大的画像”类比,在个人主义文化中人们被赋予了画出他们自己画像的首要责任,而在集体主义文化中每个人的自画像则都被期望真实反映出一个群体的作用。

批判思考 如果你要告诉别人“做你自己”,对于来自个人主义或集体主义文化的人,这应该分别是什么含义?

文化差异对战性别差异

北美文化中的性别社会化已经被描述为培育了男性中的独立性自我概念构造,以及女性中的相关性自我概念构造(Cross & Madson, 1997)。这种自我概念的性别差异与我们已经审

视过的文化差异在多大程度上是相似的？亦即，美国女性的自我概念与来自集体主义文化人们的自我概念相似么？

表 3.5

“我是特殊的”	一封给孩子们的信
没有人用我的方式看。 我已注意到这是真的。 没有人用我的方式走。 没有人用我的方式说。 没有人用我的方式玩耍。 没有人说出我说的话。 我是特殊的， 我是我。 没有其他任何人是我希望是的。 ——作者佚名	我希望你们从小就孝顺父母， 尊敬老师，思想好和品德高尚。 总之，我希望你们像雷锋叔叔那样健康成长， 成为德智体美全面发展的革命接班人。 ——中央教育科学研究所编，《宋庆龄论少年儿童教育》， 北京教育科学出版社，1984 年 5 月
左侧的诗贴在我女儿所在小学走廊的入口处，很好地体现了个人主义文化如何将儿童社会化为把自己想成特殊的和独一无二的。诗的旁边是一片雪花的剪纸以及一句话“你是惟一的！”。形成显著对比的是右侧的诗，是由中国少年儿童福利机构向国内儿童宣传的，把孝顺和尊敬强调为有重要价值。同样地，它反映了历史悠久的儒家思想认为微末的自我应该服从重要的更大（中国）集体。这两首诗中的哪一首更好地反映了你自己教养的精神呢？	

65 事实上，看起来这种相似性更加表面化而不具有实质性。一个由 Yoshihisa Kashima 及其同事进行的跨五种文化研究表明，美国和澳大利亚妇女的自我概念并不像亚洲人的自我概念。这些研究者发现，个人主义—集体主义差异绝大部分来源于人们看待他们自己作为独立个体的行动涉及群体的范围，性别差异则更好地被人们看成是自己与其他个体之间的情绪相关的程度所概括。这暗示了性别社会化更需要鼓励女孩们注意到她们社会关系的情绪“脉搏”，不过不鼓励男孩们做，而是鼓励男孩们与群体更独立，女孩们更依赖群体。换句话说，个人主义—集体主义社会化对自我概念天性的影响与男性—女性社会化相比截然不同。

二元文化又如何呢？

尽管文化可以被描述为更倾向于个人主义或集体主义，但并不是生活在一个特定文化中的每个人都具有同样的个人主义—集体主义倾向 (Ayyash-Abdo, 2001)。比如假使你是一个美国土著、非裔、拉丁裔或是亚裔，你的文化传统会促进集体主义的斗争 (Gaines, 1995)。这同样适用于生活在以色列的犹太人和阿拉伯人，在那里一套西方的个人主义意识形态系统经常会和传统阿拉伯和犹太集体主义文化产生冲突。达夫纳·奥伊瑟曼 (Daphna Oyserman, 1993) 进行的一次调查研究表明具有这种二元文化背景的人倾向于通过个人主义和集体主义两种眼光看待他们自己和这个世界。这种对自己和社会的双重看法可能导致内在冲突，因为

66 人们会尝试调和来自个人主义的斗争和集体主义的向往 (Sussman, 2000)。正如一位以色列

阿拉伯学生解释这些竞争需要：

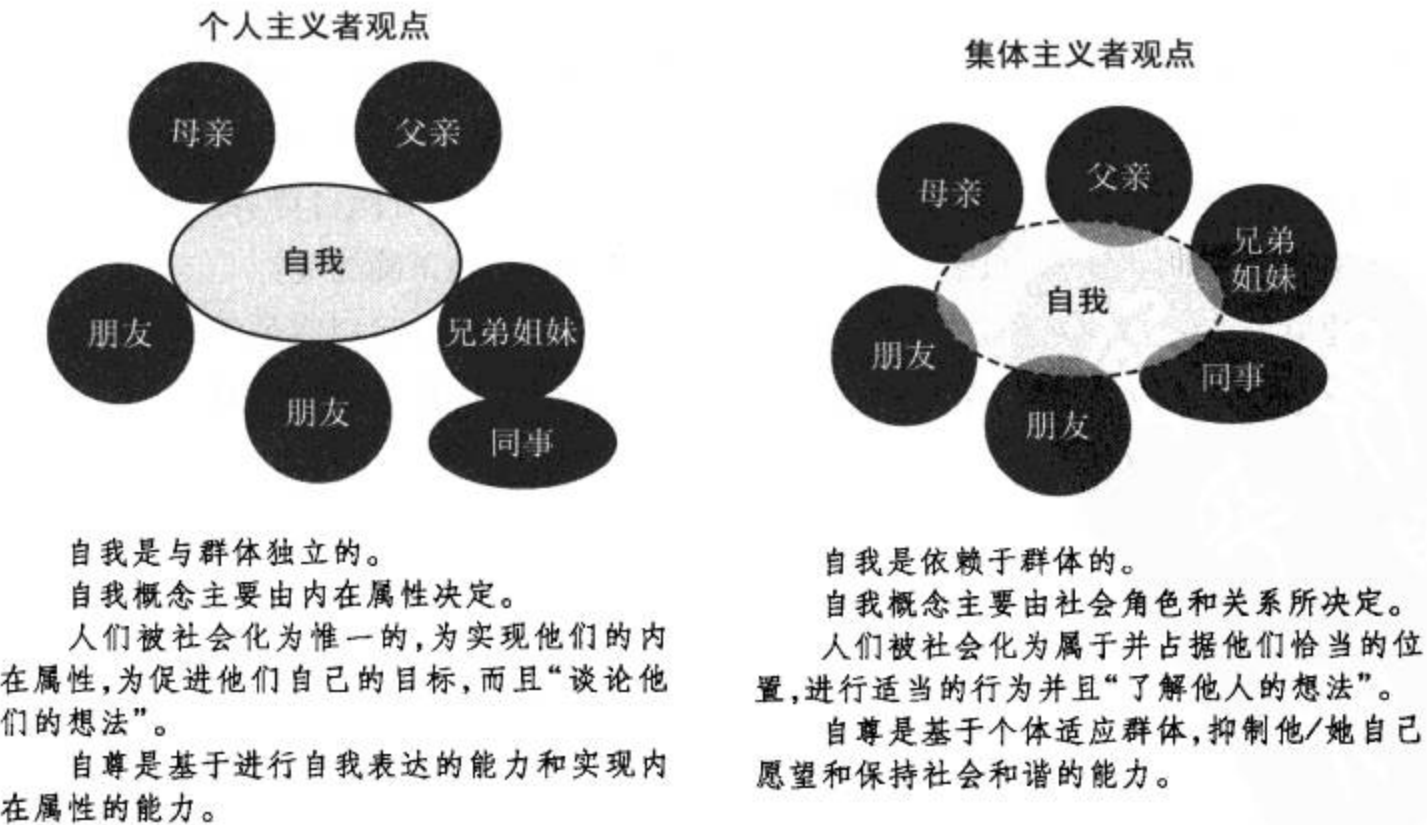
当我在耶路撒冷时，认为自己是一名心理学家，所以尝试了解并达成职业目标，我有朋友，而且我独自在一所大房子里生活。我不想回家（回乡村），结婚生子。当我回家（回乡村）时，对城市里看到的任何东西都感到好奇；我感到一种要回归过去的强烈渴望，想结婚生子，成为我民族的一分子而生活着（Oyserman, 1993, p. 993）。

这种冲突如何被很好地解决呢？基于对普韦布洛人、纳瓦霍人（均为印第安族）、伊朗裔美国人以及韩裔美国人/加拿大人中儿童和成人的研究，放弃祖先的集体主义文化或是将自己从主流个人主义文化中孤立起来都对精神健康没有好处（Joe, 1994；Kim & Choi, 1994）。反而，成功的二元文化必须保留祖先的价值观和习惯，同时把主流文化中心价值观与习惯混合在一起（见第 71—72 页“少数群体的种族认同”）。这种集体主义与个人主义倾向的融合不仅对二元文化者的健康有好处，它还可以为社会注入同时了解个体和社会义务的个体，从而为社会带来长期好处（Oyserman et al., 1998）。

图 3.4 概括了关于个人主义—集体主义的文化差异如何影响自我概念的结构。个人主义者和集体主义者在他们考虑自己时的差异程度刚刚开始被了解。更进一步地，自我作为一个研究课题已经成为了来自个人主义文化的社会科学家的主要兴趣，其中诸如个人身份和自我界限等问题都被织进了社会化的大网之中。因为对文化影响自我相对还缺乏了解，当你在读本章余下部分时，请记住这些发现对有个个人主义倾向的文化才是最具确凿普适性的。

67

图 3.4



小结

- 自我图示 帮助我们加工、贮存和回忆与自我有关的信息
- 性别身份 是我们对于是男性或是女性的觉知
- 集体主义自我概念更认同社会制度
- 个人主义自我概念更认同个人属性

* 自我提高和自我确认

到目前为止我们已经看到自我概念如何构成,以及对个人和社会自我方面的注意如何影响思维、感受和行动。然而什么驱动了自我?我们已经讨论了自我调控和消除自我差距的愿望,因此这里我们将分析两个被广泛研究的自我动机(self-motive),亦即,提高自尊的愿望和证实自我概念的愿望。

自我提高和自我确认可以是相互冲突的动机

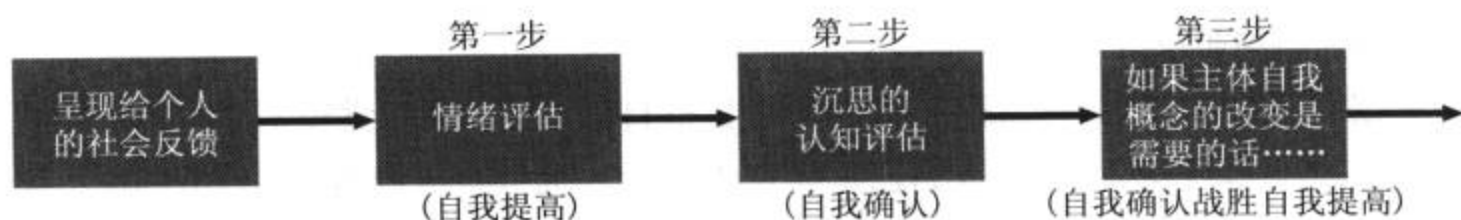
有一场关于自我评价和自我概念的争论已经持续了多年,也就是我们第一章中讨论的热的和冷的视角。自我提升视角包含了对人类天性中情绪的(或所谓热的)观点,并且基于人们主要通过保持高自尊来获得驱动(Dunning et al., 1995; Jones, 1973)。根据这种观点,自我提升的需要将随着人们负性自我评价的增加而增加。相反地,自我确认视角(更普遍地被称为“自我一致性观点”)反映了认知的(或所谓冷的)观点。根据这种观点,人们通过保持和对自己的信念的一致来获得驱动,即使这些自我信念是负性的(Swann, 1997)。通过坚定地确认所持有的自我信念,人们因为觉得他们的社交世界更具可预测性和可控制性,而感到更加安全。

对那些有高自尊的人,这两种动机之间不存在冲突,因为接收到正性反馈确认了正性的自我信念。然而,对于有着低自尊的个体,这两种动机会时常冲突:对自我提升的需要使得低自尊的人去寻找正性反馈,然而这种行为又和他们确认现存负性自我信念的愿望相矛盾(Brown, 1993)。自我提高理论派的主张是,低自尊的人会需求正性社会反馈是因为它将支撑他们的自尊。相反地,自我确认理论派则认为这种正性反馈会对低自尊者形成恐惧,因为他们或许并不了解他们自己,并因此排斥它。这两种观点哪个是正确的呢?

西德尼·施劳杰(J. Sidney Shrauger, 1975)认为这两种对自我提高的需要和对自我确认的需要是同时作用的,但前者作用于对一个人感受的反应,后者则作用于对一个人思想的反应。也就是,当评判关于他们自己的社会反馈时,人们的情绪反应(“我喜欢它么?”)是基于这种反馈是否支撑了他们的自尊(自我提高的需要),而他们的认知反应(“它是正确的么?”)则是基于这种反馈是否与他们的自我概念相一致(自我确认的需要)。因此,负性反馈会被更仔细地考虑,而自我提升的反馈会更让人满意。许多研究都支持了施劳杰的假设,也就是对社会反馈的认知反应符合自我确认的需要,而情绪反应则符合自我提高的需要(Jussim et al., 1995; Swann et al., 1987)。在这些研究中,呈现给人们关于他们自己或是赞许或是反对的反

馈。尽管人们在收到正性反馈后比收到负性反馈会感觉更好(正如自我提高观点预言的一样),与那些与不一致的反馈相比,他们对与自我概念一致的反馈承担更多的责任(如自我确认观点所预言的一样)。

图3.5 自我提高和自我确认动机之间的相互影响



当遇到的正性反馈与一种负性自我概念相矛盾时,低自尊的人们会如何解决这种在自我提高和自我确认之间的冲突? 研究提出人们会遵循一个三步过程来解决这种冲突(Swann, 1990)。第一步中,最初的反应是自我提高,尤其当人们被心烦意乱或激动时。然而,随着对反馈更多时间的审视分析(第二步),自我确认主宰了思想。在第三步中,如果内化这种正性反馈将需要对自己概念有显著的重新评估,那么自我确认的需要将倾向于制服对自我提高的需要,然后人们会拒绝这种反馈。一般来说低自尊的人会尝试在这两种之间寻求平衡(Epstein & Morling, 1995)。他们偏好与那些让他们对自己感觉好些的人相伴,而不是那些使他们严肃质疑他们目前的自我概念的人(Morling & Epstein, 1997)。为什么有高自尊的人在收到来自他人的反馈时不会有同样的两难困境?

那么这两种动机哪种更强一些? 是对自我提高的需要还是对自我确认的需要? 基于很多研究,有一些甚至有互相矛盾的发现(比如 Sedikides, 1993),目前这个问题的最佳答案是要视情况决定。如图3.5所示,自我提高看起来是自动的并且最初对赞许的反馈有最强的反应(Sedikides & Strube, 1997),自我确认则更慢、更谨慎,并且可能有着持续更长久的反应(Baumeister, 1998)。当人们最初收到赞同评价或当他们心不在焉或受到鼓舞时,他们倾向于自动的自我提高(Paulhus & Levitt, 1987),但当他们有时间来批判性地分析这些反馈,或是被引导着这样做时,他们倾向于自我确认(Krueger, 1998; Swann, 1990)。对于偶然目击到人们最初受到他人称赞时的雀跃表现的观察者,自我提高的需要可能看起来会在两种动机中更强些。然而之后,当受到表扬的温暖情绪消失后,额外的认知过程常常会导致自我确认战胜自我提高。举例来说,假设你是低自尊者,如果有人说你很棒,你的第一反应很可能是接受这一正性反馈,从而也提高了你的自尊。但是如果加以更复杂的认知上的分析,你可能会认识到内化这一正性反馈需要对自己的自我概念进行一次重大的重新评估,这可能是一个让你感到难以胜任的工作。而这样重大的自我重建所导致的动荡不安很可能会促使你放弃自我提升,转而寻求自我确认。于是,你会拒绝这一正性反馈而保留原来的自我概念。所以如果你不对收到的正性反馈的含义进行分析(图3.5的第一步),那么这一反馈将止于简单的自我提升。只有进行了后续的认知分析(图3.5的第二步),自我确认的反应才会取代自我提升。

最后,西摩·爱泼斯坦(Seymour Epstein)与贝丝·莫林(Beth Morling)(1995)提出,自我提升与自我确认的动机相互之间存在制约与平衡的关系,并且这仅仅是在一方严重支配了另一方而导致失调的情况下才起作用。比如有自大妄想症倾向的个体就需要自我提升来压制自我确认,以维持他们那种完美的但却不切实际的自我信念。另一方面,长期抑郁症患者会

不断地避免自我提升以便他们可以证实自己负性的自我信念。不过,大部分正常人还是会寻求这两种动机之间的调和。爱泼斯坦与莫林的研究表明,当低自尊个体接受到来自他人的正性或负性的反馈时,他们会自动把这些反馈与自我信念做比较,然后选择与那些让他们感觉更好的人建立联系,但他们并不会真正否认现有的自我概念(Morling & Epstein, 1997)。

自尊影响风险决策

根据以上的综述我们可以看出,高自尊者比低自尊者更乐观地觉知生活中的未知因素。也就是说,高自尊者期望他人证实自己正性的自我信念,而低自尊者期望的恰恰相反。那么,这种截然不同的心理取向是否会导致承担风险的意愿有所不同呢?

有一些研究已经考察了这个问题,并且发现低自尊者往往比高自尊者愿意承担较少的风险(Josephs et al., 1992; Shepperd et al., 1996)。总体上,低自尊者在日常生活中更关心对自尊的保护(J. Wood, et al., 1994)。不过,你可能会疑问,低自尊者所保护的自尊到底是什么呢?“低”自尊是否等同于“无”自尊呢?

罗伊·鲍麦斯特(Roy Baumeister)和他的同事(1989)在一篇关于自尊研究的综述里指出,绝大部分被评定为低自尊的人一般并不认为自己是没价值的、无能的失败者,事实上,他们常常对自己做出中性的评价,既不过分积极,也不过分消极。通常的情形是,只有在与那些对自己做出非常积极评价的高自尊者相比较,“低”自尊者才显得名副其实。对他们的低自尊最恰当的理解是,他们的实现自我价值的欲望没有得到充分地满足(Baumeister, 1993)。

批判思考 如果低自尊者可能拒绝你尝试提高他们对自我价值的感觉,你采用何种策略可以在不触发他们自我确认需要的情况下满足他们的自我提高需要?

按照这种观点,戴安娜·泰斯(Diane Tice, 1993)认为对低自尊者面对自我提升机会时的动机最好的理解方式为:好比一位资产有限的金融投资者面对一个获利的机会。在这两种情境里,稳妥谨慎的他们都倾向于采取小心翼翼的自我保护的策略。他们不会去尝试极大地自我提升,因为他们过于关注会失去眼下拥有的有限资产。相反,高自尊者的行为则表现得像富有并喜欢下大注的投机者,他们的雄厚财力能够承受得起拿一部分的资产去冒险。因此,当高自尊者面对自我提升机会时,他们更可能冒险努力进一步提升他们的自尊。每一次成功,他们的各种自我(真实我,理想我,应然我)之间的差距便进一步缩小,同时在实现其理想自我的道路上更迈进一步。

不幸的是对于那些低自尊者而言,保护其谦卑的自尊的需要陷入了一个循环,长久地陷入这一循环将强化他们比别人更低的自负,并抑制了实现他们可能自我的机会。由于惯常地选择低回报的冒险,在短时期内他们可能避免了失败对自尊构成的威胁,但随着时间的推移,他们失去的是体验具有自我提升意义的巨大成功的机会。思考一下你自己的冒险取向。你是守着“一切尽在掌握的事情”,还是去争取更大的富足,无论是物质上的还是精神上的?你所持何种典型性风险策略是与你的自尊水平相一致的。(参看前面表3.2)。

高自尊的阴暗面

迄今为止我们所讨论的研究都是赞扬高自尊之美。但是别忘了,个人主义文化比集体主义文化更倾向于相信高自尊是心理健康和生活满意的要素(Oishi et al., 1999)。兴许由于这种文化上的信念,美国社会心理学家似乎对研究自我感觉良好可能导致的负面效应反应很迟钝。幸而,这一趋势正在得到扭转。

一些研究已经找到证据,表明试图获得或保持高自尊会有隐患:当有人挑战某些具有高自尊的个体所满意的自我评价时,他们就倾向于做出攻击性反应(Baumeister et al., 1996; Blaine & Crocker, 1993)。这种攻击性反应的来源看起来是一种防御性的反应,是为了避免造成任何对自尊的反向修正(Tangney et al., 1992)。

哪种类型的高自尊个体是最可能产生攻击性反应的? 研究显示,高自尊的稳定性决定了对自尊的威胁是否会导致攻击性(Kernis & Waschull, 1995)。当自我价值受到挑战时,具有不稳定高自尊的人会变得愤怒和充满敌意,并且很难控制住这些情绪(Kernis et al., 2000)。相对的,稳定高自尊个体在这种情形下并不会比低自尊的人更具攻击性。看起来,不稳定高自尊的人对于他们评价这么高的方面——即他们自己的自我价值——并不自信。因此他们更多地依赖他人对自己的自我价值经常性地加以肯定。当这种肯定由于社会批评而遭到否认时,这些具有不稳定高自尊的人就会以攻击批评他们的人作为回应(Bushman & Baumeister, 1998)。

这一研究表明,个人主义文化对良好的自我感觉的重视,导致了一些人如此渴望高自尊因此必须不断地巩固和维护高水平的自尊。当他人不能顺应他们的这种需求,并且发表社会的批评以威胁他们的自尊时,这些具有不稳定的高自尊的人很可能采用反社会的自我提升策略来予以回应。这便是高自尊的消极的一面。

小结

- 自我提升和自我确认是两个主要的自我激励因子。
- 低自尊者比高自尊者较少地冒险。
- 当自我价值受到挑战时,不稳定的高自尊者变得愤怒和敌意。

* 作为社会存在的自我

在研究了自我作为注意和评价的客体,探讨了那些激励我们去行动的基本自我驱力后,现在我们开始分析自我是如何作为一个社会存在而运转(Taylor, 1998)。我们将考察我们的社会身份是如何组成自我概念的重要部分,以及我们是如何在社会关系中保护自尊的。

社会身份确定了我们作为社会存在“是什么”和“归属哪里”

从个人经历中我们都知道,对特定群体的认同会对自我概念产生重大的影响。2001年9

月11日的恐怖袭击清楚而有力地证实了自我的这一社会性。在这场血腥事件后,几百万美国人重新认识了国家团结的意义。为了解释这种群体认同,亨利·泰菲尔(Henri Tajfel, 1982)和约翰·特纳(John Turner, 1985)引入了威廉·詹姆斯的社会“我”概念,并将其发展为社会身份。社会身份是自我概念中基于我们群体资格的那些方面(Hogg & Abrams, 1988)。它们确定了在这个社会中我们是什么以及我们归属哪里。通过有了社会身份,我们感觉到自己处于清楚界定的群体之中(Deaux et al., 1995; Mussweiler & Bodenhausen, 2002)。

少数群体的种族身份

群体认同的一个后果是这个群体对于社会存在看法的内化。社会身份为成员提供了一套共享的关于他们自己和社交世界的价值观、信念和目标。正如米德可能给出的描述,拥有一个社会身份就是将群体内化在个体之内,亦即轮流服务于调控和整理分开群体成员的态度和行为。然而,如果社会身份是个体脑海中对群体的表征,那么当我们生活在一个自己的群体被更大的文化所贬低的社会里时会发生什么?我们难道不会冒着严重风险沦落成为一个负性自我实现预言的牺牲品么?

这就是那些已经主观地受到偏见、歧视和负性刻板印象的社会群体成员所面临的两难困境(Crocker et al., 1994)。少数群体对付这种偏见的一种手段是重新发现他们自己的种族文化传统并积极拒绝更大文化的负性刻板印象(Kelman, 1998)。种族身份,即社会身份的一种类型,是一个个体对于在某特定种族群体内的个人身份的感受(Hutnik, 1991)。在非常真实的感受中,种族身份是一种心理状态,并且常需要相当的努力来获得它。

吉恩·费尼(Jean Phinney, 1991, 1993)提出了一个种族身份形成的三阶段模型(见表3.6)。在第一阶段,即未经检查的种族身份阶段,个体常常未曾个人检查过种族身份问题,并且可能将主流文化的负性刻板印象合并到他们自己的自我概念中。内化这种贬义社会信念到自我概念的一种负面后果是人们可能感到低自尊和无能为力(Clark & Clark, 1939; Phinney & Kohatsu, 1997)。相比那些对种族问题一无所知的人,有些处于第一阶段的人可能已经受到其他人的正性种族态度的影响,但只是仍未将其融入他们的自我概念。

在第二阶段“种族身份寻求”,人们有了一种暂时抛弃他们旧有世界观的体验,使得他们能接纳探索他们自己的种族。在许多案例中,这种探索的催化剂是一种遭受偏见的个人经验(Sanders Thompson, 1991)。在其他情况下,一个人在青春期早期对个人身份越全面的探寻会点燃对她/他种族特性的兴趣。无论最初的火花是什么,这个阶段经常伴随着一个强烈的探寻时期,其时人们热烈地阅读与民族相关的文章并参加文化活动。在第二阶段期间,一些个体可能也会发展出一种反抗身份,他们积极地抗拒主流文化的价值观并贬低来自主流群体的成员。

第三阶段和这个过程的终点是一种更深入的了解和欣赏某人的种族——也就是费尼所称的获得性种族身份。在新发现的种族身份下形成的自信 and 安全感使得人们对种族骄傲有

了更深的感受,也对他们在主流文化中的位置有了新的理解。他们能够认同并内化那些主流文化中可以被接受的方面(比如经济保障、独立性、学术事务)并反对那些难以接受的(比如种族偏见、男权主义)。在这种方式下,一种正性的种族身份发展不仅起到了保护被弱势群体成员不受偏见,而且它也使他们能运用这个正性的社会身份追求主流目标并参与到主流生活中。

许多研究都支持了费尼关于种族身份发展有利精神健康的观点,其中包括有高自尊和稳定的自我概念(Brookins, et al., 1996; Phinney et al., 1997)。^① 这些发现表明是我们的对自己种族群体的承诺和态度——而非更大的社会对我们群体的评价——影响了我们的自尊。这种正性社会身份可以阻止歧视可能对我们自尊造成的负面影响(Branscombe et al., 印刷中)。

表 3.6 种族身份形成的阶段

阶段一:未经检验的种族身份:由于缺乏兴趣或很少采用他人关于种族划分的看法,缺乏对种族划分的探索;
阶段二:种族身份寻求:参与探索和寻求理解自己种族的意义,经常由于一些关于主流文化中某人的弱势地位的时间获得激发;
阶段三:获得种族身份:对于自己种族清晰并自信的感觉,可以认同并内化主流文化中可接受的方面,并排斥那些不可接受的。

批判思考 你的种族继承是否和你是谁有关联? 如果是,你现在处于费尼模型的哪个阶段? 这是否是对你自己种族身份发展的精确写照? 这个模型是否有某些方面和你的个人经历不符?

群体表现和社会认同

我们不仅将自己按照特定群体成员划分,我们还将他人按照是否是同一群体成员或是其他群体成员来分类(Deaux, 1996)。**内群体**(ingroup)指的是我们所属并形成我们社会身份一部分的群体。**外群体**(outgroup)是指任何我们不是成员的群体。在日常生活经历中,正如我们将自己在特定任务中的表现和他人的表现进行比较(见第 74—76 页关于自我评价),我们也比较内群体和外群体成员的表现。当我们的内群体成员胜利时,我们感到骄傲并满足。罗伯特·恰尔蒂尼(Robert Cialdini)将这种认同和拥护内群体成员胜利称为“沐浴在反射的光辉中”(basking in reflected glory, BIRGing),而且相信这在很多社会场所都很普遍。比如球队胜利后球迷的反应,种族群体内的成员对其他成员取得成就的骄傲,或是公民对他们国家军事或政治胜利表达的满足之情。成功时,内群体成员

73

^① 这种在弱势种族群体中的身份发展过程和其他曾经被歧视过的社会群体交织在一起,比如妇女,男女同性恋以及残障人士。

经常将其描述为“我们的胜利”。这种反射光辉的过程提高了个体的自尊,因为人们这个领域的社会身份构成了他们自我概念的必须部分(Smith & Henry, 1996)。

我们会欣然分享内群体成员的成功,但当他们失败时会发生什么?我们是否会像成功时一样拥护失败?答案是,很难。我们往往会为内群体成员找借口(“我们的队伍受伤了!”),或是贬低外群体对获胜有功的品质(“我很高兴我们的队伍不是靠这种方法赢的!”)。通过维护内群体成员,我们维护了自己的自尊(Hastorf & Cantril, 1954; Schmader & Major, 1999)。

对内群体成员失败的一个不同的反应是心理距离感(psychological distancing, Stapel et al., 1999),缘由是为了切断反射的失败(cutting off reflected failure, CORFing)。在一项研究中,恰尔蒂尼及其同事(1976)在学校橄榄球队比赛几周后给学生们打电话并让他们描述球赛结果。当校队赢球后,同学们普遍使用代词“我们”来描述胜利,而这个代词却在失败时很少被用到。取而代之的,在失利之后学生们常用的代词是“他们”,比如“他们输掉了比赛”。这种对成功的拥护和对失败的心理距离感——这种威廉·詹姆斯主张的认同类型就是自我的典型特征——借由一个学生的呼喊被清晰地表达出来:“他们丢掉了让我们成为全国冠军的机会!”

即使那些不与校队患难与共的球迷能把反射的失败从心中切断,对于我们之中那些将体育队真正作为自我概念必须部分的人呢?爱德华·希尔特(Edward Hirt)及其同事的研究(1992)认为一个队伍的糟糕表现能显著降低其爱好者的自我评价。在一个研究中,男子篮球校队的热烈爱好者们观看了他们球队或赢或输的实况电视播放。失利后不仅仅他们的热情有所降低,甚至他们的当前的自尊和能力感受都有所下降。这些发现提示了强烈忠于某个队伍是项风险投资。因为真正的爱好者通常不会“切断反射的失败”,每个赛季他们都把置于情绪过山车上,也不管坐起来是高兴还是恶心。“切断反射的失败”确实能在毁灭性的失败后提供心理安慰。选了一个成功的队伍甚至能让长期煎熬的爱好者感到生活都好过起来。但真正的爱好者不会比换名字更快地更换队伍——无论好坏,他们与队伍的联接都是很重要的社会身份(Bristow & Sebastian, 2001)。

在社会关系中,自尊通过社会反射和社会比较来维系

迄今为止我们已经考察了自己的情绪和自我评价如何受到内群体成员的影响。这条联系自尊和社会关系寻求的纽带在亚伯拉罕·特瑟(Abraham Tesser)的自我评价维系模型(1988)中被详尽阐述。这个理论主要解释我们如何通过拉近或拉远与我们有关的成功人士之间的距离来维系自尊的。根据特瑟的理论,在个人关系中,自尊由两个社会心理过程维系:社会反射和社会比较。社会反射,正如前面“沐浴在反射的光辉下”(BIRGing)所定义(见第72页),是通过认同自己和身边的成功人士来增强自尊的过程。在日常对话中,当人们骄傲地说“我儿子是银行家”或是“我最好的朋友曾经上了大卫·莱特曼(David Letterman)的节目”

时,我们就能听出这种反射。社会比较,在另一方面,是我们通过比较自己与身边人来评估自己表现的过程,而我们如果不如人家自尊就会不好受(Kulik & Gump, 1997)。正如你所见,反射和比较会在他人的一些任务完成出色时对自尊有相反的效果:如果你进行反射自尊会提高,但如果你进行比较则会下降。你和那位成功人士之间的情感联结越强烈,反射和比较对你自尊的影响就越大。因此,当你最好的朋友完成了某个重要任务时,与你三年级时的同学这样做相比,你得到(或失去)了更多自尊。

什么决定了某人成功后你是进行反射还是比较?一个重要因素是这项任务与你自我概念之间的相关程度(Morf & Rhodewalt, 1993)。如果你的姐姐在州象棋联赛中拿到第一名,仅仅当象棋与你的自我概念没有高度相关时,你才会进行反射从而增强自尊。如果你也进入了比赛却表现糟糕,很有可能你姐姐的成功会降低你的自尊,因为你会看到比较之后自己处于劣势。

另外一个显著因素是你在该领域的能力受到质疑时自己的确定性。一系列由布雷特·佩勒姆(Brett Pelham)和杰夫·瓦赫斯穆特(Jeff Wachsmuth, 1995)进行的实验发现当人们对于他们在重要领域的能力不自信时,他们有动机通过和身边人比较这种能力来降低这种不确定性。比如如果我太太的厨艺受到夸奖而我又不确定自己是否是好厨师,由于社会比较我可能感到失去了在生活中这个领域的自尊。相反地,一旦人们在特定领域中非常确信自己的能力,佩勒姆和瓦赫斯穆特发现他们往往不去进行社会比较。取而代之的,他们常会进行不怎么需要努力的社会反射,他们亲近同伴的优点和缺点都会直接反射(而不是比较)到他们自己身上。回到我前面的例子,如果我确定自己是一个好(或差)厨师,当我太太的厨艺获得更多赞誉时,我更有可能将这种赞誉反射到自己身上,而不是以它为基础进行比较。结果我会感到自己自尊的提升。

批判思考 但我们把自己和那些优于我们的人进行比较时,自尊常常会受到威胁。尽管如此,文献综述表明向上比较有时能导致高自尊(Collins, 1996)。你认为这种特殊的自我提高效应是怎样发生的呢?

那些使你感到糟糕的社会比较例子又如何呢?你怎样能修复缺失的自尊?一种方法是夸大那些战胜你的力量(Alicke et al., 1997)。通过认识到胜者确实非常杰出,你可以依旧把自己看作处于平均水准之上。另一种修复自尊的方法是把自己和更差的比较,也就是一种被称作“向下比较”(downward comparison, Lockwood, 2002; Wood et al., 2000)的过程。尽管高自尊和低自尊的人都进行向下社会比较,他们却反应不同。当和高手比较而自尊受到威胁时,低自尊会在向下比较中获益:与高自尊的人,他们不只感觉好些了,而且还会认为这些较低的比较对象和自己类似,同时也很讨人喜欢。相反地,向下比较并不能促进高自尊人的情绪。取而代之,他们会更严格地审视向下比较的对象,对自尊威胁采取了负性反应(Gibbons, & McCoy, 1991)。因此,进行向下比较只会让低自尊的人感到好受。可能仅仅意识到存在比自己更差的就足以使那些一般对自己不满

意的人的情绪有所改善。

除了进行向下比较,第二种减少和身边成功人士比较所带来的自尊威胁的方法是,减弱你同这个人的关系(O'Mahen et al. , 2000; Pleban & Tesser, 1981)。通过这种情绪疏远营救自尊,无论如何是付出高昂代价的——关系常常就此结束。第三种保护自尊的方法是——也是一种保护关系的方法——就是改变你的信念以使这种任务不再是你自我概念的重要方面了 (Pilkington & Smith, 2000):现在,取代你和这位高手之间的比较,你会沐浴在他或她反射的光辉中。这类与任务在情绪上“去认同化”,威廉·詹姆斯在 100 多年前就对其心理学过程有了清晰概述(参考前第 50 页)。让我们回到你假想中的姐姐——那位象棋大师——那里,以前她的胜利让你感觉糟糕并使你们关系紧张,现在取而代之的,如果你把象棋不怎么作为自我概念的方面,你就可以(通过反射)提升自尊。这种方法会获得一个明显不同结果:家庭联结和自尊的双赢。

表 3.7 自我术语及其相互关联

主体我(I)	<div>自我觉知</div> <div>这是指向自己的觉知,并且它可以集中个人自我方面(比如情绪,动机,个人标准)或公共自我方面(比如生理外观,自我表象)。进行这种自我觉知状态的倾向被称为自我意识,它也可以从个人和公共角度进行描述。</div> <div>自我调控</div> <div>我们控制和指导自己行为的方式。你必须自我觉知到在进行自我调控。</div>
客体我(me)	<div>自我概念</div> <div>由于自我觉知,我们发展出了关于自己的一套理论。</div> <div><ul style="list-style-type: none">* 性别身份:关于某人是男或是女的知识。* 自我图式:构建自我概念的“假说”。* 自发性自我概念:自我概念中在特定情境下突出并活跃的方面。* 社会身份:自我概念中基于群体成员身份的方面。</div> <div>自尊</div> <div>我们不仅仅发展出关于自己的理论,而且还发展了对这套理论的评估。提高自尊的需要是一个主要的动机但可能并不像确认自我概念一样强烈。在社会关系中,我们可以通过沐浴在他人反射的光辉下来或是与那些败给我们的人比较,从而提高自尊。高自尊的人往往更了解自己、更爱冒险,而且比那些低自尊者更容易从失败的阴影中走出来。</div>

尽管比较自己与身边优秀人士会对自尊带来负面影响,我们有时还有意识地重复这种向上比较。猜测一下在什么情境下我们可能这样做? 答案是,在我们努力让自己在生活中的重要方面有所提高时,经常会将自己的表现和那些做得更好的人进行比较(Collins, 1996 ; Wheeler et al. , 1982)。比如一个有抱负的高中高尔夫球选手会通过仔细研究超级巨星老虎伍兹(Tiger Woods)的挥杆来提高她的技术。尽管这种向上比较会暂时降低自尊(“和他相比我真糟糕!”),但它还能激励水平低的高尔夫选手去缩小和偶像(Tiger Woods)之间的差距。尽管如此,这位高尔夫球选手也可能由于把她的社会身份聚焦在老虎伍兹粉丝上而提高了自尊(Wänke et al. , 2001)。通过和她的模范进行社会

反射,无论何时只要老虎伍兹赢了一场比赛,她就可以沐浴在反射的光辉下。因此,偶像可能处在一个非常特殊的位置,既能够通过社会比较暂时降低我们的自尊,又能够通过社会反射提高它。

小结

- 社会身份我们置于定义清晰的群体内
- 种族身份可以将我们与那些伤自尊的歧视所带来的负面效应隔离开来
- 自我评价维持模型主张自尊通过社会反射和社会比较得以维持

在社会反射中自尊由于与他人成功联结而提高

在社会比较中自尊由于胜过了比较对象而提高

- 表 3.7 总结了自我有关的术语和它们之间如何有所联系

* 应用

你在通过暴饮暴食来逃避自己么?

正如你在阅读本章时已学到的,我们都有进行自我觉知的能力。当我们感到失败或一种强烈的失落时,我们通常会花些时间集中在自我觉知上,以此作为更好地理解发生了什么的手段。尽管这种关注自我的答案寻求可能很有帮助,我们中的大部分人还是会很快从深刻地内省中脱离开,回到我们正常的觉知状态。然而当我们的挫败或失意感非常巨大而找不到现成的解决方案时,会发生什么?在这种情况下,我们可能变得抑郁,从而提升了自我关注,进而又加深了抑郁,如此下去(Pyszczynski & Greenberg, 1992)。因此,深刻的自我觉知被认为既是促成了抑郁又是其后果。

不幸的是,抑郁的人有时为了打破这种负性的自我觉知状态,会采取自我毁灭行为,它的副作用就使暂时性降低自我觉知并由此降低了抑郁。暴饮与暴食是两种可能被逃离自我觉知的愿望所激发的行为。它们同样也是当今大学生面临的两个最严重的社会问题(Reynolds et al., 1992; Vandereycken, 1994)。

关于酗酒,杰伊·赫尔(Jay Hull, 1981)不仅发现酒精能削弱自我觉知,同时具有高度个人自我意识的个人更可能用它来对付有关自己的负面信息。在一个研究中,本科被试参加了智商相关测验并且被随机给了成功或失败的成绩反馈(Hull & Young, 1983)。这个反馈之后他们立刻参加了一个看起来无关的品酒测试。尽管低个人自我意识方面的人消耗的酒量并不受之前成功或失败的影响,但那些高个人自我意识的人却在收到失败反馈后喝了更多的酒。失败后喝酒让高个人自我意识的人暂时行动起来像低个人自我意识的人——他们自我意识的程度有所降低并且不再注意自己的失败。类似的结果也发现在青春期酗酒中,高个人自我意识的学生(Hull et al., 1986)所报告的在成绩糟糕时喝的酒要多于低个人自我意识的学生。这些研究提示了有些人——尤其是高自我意识个体——可能将酒精作为“心理拐杖”

来避免长期注意自己那些引起情感伤害的个人思想和感受。

78 虽然酒精看起来能通过生理上阻断复杂认知功能来降低自我觉知,其他技术也能通过简单将注意紧密集中在实际的非情绪刺激上,达到同样的效果。通过注意简单的现时运动和知觉,一个人可以将注意从心烦意乱自我方面转移开(Steele & Josephs, 1990)。这种从“自我觉知”到“他人觉知”的让人有效避免了引起不愉快情绪的自我反射活动(Baumeister, 1991)。暴食,即吃进去大量食物的活动,可能对某些人也起到了类似的作用。亦即,通过将注意力从自己重新定位在简单的咀嚼、品尝和吞咽动作上(Heatherton & Baumeister, 1991)。或者,就像一位暴食者所述:“吃能帮助埋葬那些我不想感受的情绪”(Smith et al., 1998)。

确实,尽管有某些人通过暴饮暴食行为逃离负性自我觉知,自我调控理论还是主张实际上他们必须有意识地自我觉知一下是否愿意控制自我毁灭行为。以下源于自我调控理论的建议,指出了暴饮暴食者如何用自我反思思考来改变自己的行为:

1. 让你的觉知集中在当下状况之外。对负面行为进行有效自我调控的一个重要机制就是将注意集中在那些远离目前情境的长远目标上(Baumeister & Heatherton, 1996)。这类情境超越性无疑是管理食物和酒精的一个重要因素,因为它要求你放弃暴饮暴食带来的暂时解脱以便达到学会规律饮食的长期目标。通过关注你的长期目标,更短期的狂吃奶油蛋糕或狂饮啤酒的目标就会在认知上被重组:它变成你长期目标的障碍物而非诱人的享受。

2. 关注那些触发不良行为的征兆。当你有可能一路下滑最终导致不良行为时,你社会环境中的某些刺激能充当信号灯的作用。你越早发现临近的不良行为的信号,你就越有机会控制你进行那种行为的冲动(Wegner, 1994)。因此,如果你知道以前与家庭成员争吵会触发你的暴饮暴食行为,和这些人谈话的时候就要注意一下你的感觉,并且试着在事态失去控制前把导火索熄灭。

3. 识别你会决心薄弱的时候。正如自我调控的力量模型(见第59页)所建议的,在任何给定的时间你只有有限的可用力量来进行自我调控。有了这个知识,请你要当心,在对其他一些无关活动进行了大量控制练习后,你会发现很难控制自己不去暴饮暴食。

79 * 特色研究

自我调控资源的损耗

资料来源:Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). *Ego Depletion: is the active self a limited resource? Journal of personality and social psychology*, 74: 1252—1265

许多关键的自我功能涉及做选择,抑制行为,负责任以及在面临困境时坚持住。这种对

自我的控制或曰自我调控在这篇特色文章中分四个实验进行了研究,其中实验一在此会叙述一下。根据自我调控的力量模式内,各个自我调控行为都会有有限的可用资源。结果,紧接着对一种活动进行自我调控后,人们会发现很难在一个无关行动中调控他们的行为。实验一假设了一种自我控制行为——美食当前不为所动——会在之后一个较难并让人受挫的试验中很难坚持下来。

方法

参与者是67名心理学入门学生(31个男生,36个女生),是为了获得学分而参加这个号称是味觉研究的实验。主试要求参与者在结束个人实验之前跳过一餐不吃,而且保证至少三小时内没吃东西。

在每一个部分中,实验室里烘烤着巧克力碎皮饼干,因此参与者一进来就闻到了美味。参与者的桌上展示了两种食物:一堆混杂了巧克力糖的饼干,以及一碗红白萝卜。主试解释道巧克力和萝卜都已经被选来进行味觉试验研究,因为它们是截然不同的食物。她进一步解释道第二天参与者对其中一种食物的味觉记忆会受到测试(一个谎言)。

在“萝卜”条件中的参与者被要求花五分钟尝两到三根萝卜,此时主试会在实验室外,并且不允许吃巧克力食物。在“巧克力”条件中的参与者有着对饼干和萝卜相同的介绍。他们假设——之后也得到了参与者自己报告的确认——在出现好吃的巧克力时吃萝卜需要高度的自我调控。参与者的进食行为通过一面单向镜子被隐秘地观察着以便确定他们只吃了被分配的食物。

主试五分钟后回来并且请求参与者提供一些前期数据,以帮助其他研究者了解为什么大学的问题解决能力和高中生如此不同。在参与者不知道的情况下,问题解决任务——几何拼图——被设计为不可能解决的。这是为了诱发参与者的挫败感。尽管问题解决研究声称与味觉研究没有关系,实际上,参与者在拼图问题上花的时间是实验主要的因变量。同样还有一个“没有食物”控制组,其中参与者跳过食物部分,只被要求完成问题解决任务。

结果与讨论

与自我调控强度模型的消耗假设一致,结果显示与巧克力参与者或控制组相比,萝卜参与者在让人受挫的问题解决任务后不久就放弃了,而且只试着解决了较少的拼图。巧克力组的任务坚持时间与控制组没有区别。问题解决任务之后的自我报告也显示萝卜参与者比其他两组感到更疲劳。

这些结果告诉了我们什么?他们并没有告诉我们吃巧克力而不是吃萝卜(低自我调控)促进了坚持性,因为吃巧克力的参与者比什么都没吃的并没有坚持更长的时间。反而,想吃巧克力却强迫自己吃萝卜(高自我调控)看起来损耗了一些推动自我调控的心理资源。这些发现暗示在某个活动中抵制住诱惑会耗尽之后在另一个活动中面临挫败时坚持住的能力。

总体来说,这可能意味着成功完成了一项很难的自我控制行动,你将被建议在进行另一项需要类似自我控制的行动之前休息休息。

80 * 本章回顾

正如本章起始所述,自我是一个既简单又复杂的概念。它并不是什么在你“体内”的东西,而是,它就是你,一个社会存在,拥有和他人交流,分析你的过往行为,调控你的当前行为,并且预期他人行为的能力。换句话说,自我使你能积极地创造和再创造你的社交世界。

你的自我概念由你的文化和你所属的群体显著地塑造,你的社会行为受到你自我概念中在给定情境中最突出的方面影响。当你注意到自己的个人自我方面,你更会按照自我标准行事,而当你注意到社会自我方面时社会标准就发挥了更大影响。

作为一个自我,你又是挣扎在冲突的愿望中。你应该寻求并解释能够获得对自己更正确性观点的信息,即使它和你的自我概念相背?当然高自尊也有益处,尤其对于个人主义文化。然而,自尊的价值有时如此强烈以致具有不稳定自我关注的人会对他人挑衅做出侵略性反应。这种保持接近高水平自尊的愿望也会影响你对身边成功人士的反应是骄傲还是嫉妒。贯穿其余的章节,你将看到对社会事件的解释如何需要经过自我信念和自我愿望的过滤。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章网站集中在自我上,包括跨文化研究,一个致力于自我研究的国际协会,以及社会科学中自我概念的历史信息。

跨文化心理学协会

这是一个从多学科视角推行跨文化研究组织的网页。

国际自我与身份协会

是社会和行为科学家致力于推进对自我的科学研究的交叉学科协会网站。用户们可以找到未发表的文章和近期图书。

自我概念理论总结

这个网页探寻了社会科学中自我概念的历史。他也包含了希望成为顾问的人的想法。

美国心理学学会

这个美国心理学学会网站包括了一个网页讨论自我陶醉的高自尊者往往在受质疑时充满攻击性。

第四章 自我展示与社会知觉

83

导言 / 74

社会互动的舞台 / 75

人们通常是谨慎地塑造和监控自我展示 / 75

自我展示失败后通常会出现尴尬和找借口 / 78

高自我监控者是社交中的变色龙 / 80

印象形成 / 83

他人的非言语行为塑造了我们对他们的印象 / 83

人格印象是基于核心特质而形成的 / 87

人格判断常常建立在偏见性思维上 / 90

归因 / 93

因果归因的首要维度是因果根源 / 94

对应推论理论认为人们有做品质归因的倾向 / 95

共变模式从多个角度来分析归因 / 97

归因中的偏差 / 99

基本归因错误描述了人们倾向于作内部归因和低估外因的倾向 / 100

行动者比观察者更加重视外因的影响 / 102

自利归因能够增强或保护自尊 / 104

应用 / 106

你识别谎言的能力如何? / 106

特色研究 / 108

谎言察觉能力的形成 / 108

本章回顾 / 110

相关网站 / 110

84 * 导言

1996年11月,比尔·克林顿(Bill Clinton)以压倒性的优势重新当选为美国总统。1998年初,在他声望的最高峰,却被指控与白宫实习生莫妮卡·莱温斯基(Monica Lewinsky)有不正当性关系。起先,克林顿强烈地否认对他的指控。如果你看到了他否认指控的电视转播,你觉得他说的是真话吗?当看到不利于他的证据时,他才不情愿地向家人和公众承认了确实和莱温斯基有“不正常关系”。在承认了这一关系以后,他向三位部长为这个精神和道德上的失误寻求建议。你觉得他为什么会去寻求建议呢?这是他真心悔改的努力,还是为了取悦国会和选民而精心策划的一个策略?

当然,我们都知道这件事情并不是就这样以精神治疗的方式结束。在1998年12月19日,以共和党为主的国会启动了弹劾克林顿的程序,虽然当时大部分美国人并不赞同这一行动。在进行弹劾投票的过程中,共和党人声称他们要保护美国不受一个为了隐瞒自己的不正当性行为而多次违法的总统的影响。你在多大程度上认为这是他们的真正动机呢?你认为这是共和党人利用克林顿的不检点作为改变1996年大选结果的借口吗?你怎么看待共和党人公开谴责克林顿总统是一个不道德的,只会被媒体揭露不正当性行为的人。

虽然这一政治性事件由于威胁到在任总统的下台而显得有点不同寻常,但实际上与我们日常生活中面临的事情相似。也就是说,作为自我展示者(Self-presenter),我们常常有意识的努力塑造留给别人的印象。反之,作为观察者,我们常常努力理解自我展示者的行动,尝试了解他们行为背后的动机和观点。我们认识与了解他人和事件的方式就是所谓的**社会知觉**(Social perception)。这种知觉不是个别的、短暂的事件,而是包括许多连续的过程,大体上可以分为两个方面:印象形成(Impression formation)与归因(Attribution)。

印象形成常常是建立在对别人明显和可观察的行为或品质的快速评价上。这种评价是通过注意诸如面部表情、身体姿势等非言语线索,再结合更为具体的描述性的特征,如特质而构成的一个整体印象。到底是什么使得克林顿这样一个能干的政治家和竞选者,成为了里根总统(Ronald Reagan)那样一个善于改变自我展示(Self-presentation)风格以“适合”环境气氛和需求的人,因为他的自我展示风格能够使别人感觉他能够理解他们的观点。

印象形成常常是社会知觉的第一步。通常来说,我们也想了解到底是什么原因促使人们以特殊的方式行动,这个归因过程(attribution process)不仅仅是理解人们当时的情绪与感受,而且试图用他们过去的行为来预测他们将来的行动。比如在决定是否要投票给20世纪90年代的克林顿或80年代的里根时,美国人考虑了这两个人过去的行为,既考虑他们在个人场合也会考虑他们在公开场合的行为。如果选民了解这些政治家也和其他的人一样,那么他们就会觉得可以更好的预测这些政治家作总统时会怎样了。本章将向你介绍社会知觉这两个领域的知识。

85 在我们讨论怎么评价别人之前,让我们首先来了解我们所评价的人。正如第三章所讨论的自我,在我们与别人互动的时候,我们的自尊可能会提升也可能会削弱,我们的自我概念可

能会被加强也可能被置疑。这些社会事实是如何影响我们向别人展示自己的?而我们作为社会观察者,又是如何运用我们自己的自我展示经验来判断别人的自我展示的?

* 社会互动的舞台

在社会关系中,我们常常小心营造和监控我们的自我展示,以掌控我们给别人留下的印象(Leary, 1996)。事实上,社会学家欧文·戈夫曼(Erving Goffman, 1959)认为社会互动就像一个舞台表演,那些互动的人就像舞台上担任了一定角色的演员。在“舞台上”的时候,人们按照一定的“台词”进行表演,并努力表演的出色和以适当的方式进行自我展示。在观看这些表演的时候,观众接受了这些演员所表现出来的角色,并以相应的方式对待他们。这种接受也许并不是真心的,但是戈夫曼认为人们已经学会了对这些角色保留自己的个人意见,除非自我展示者完全不合格。如果不这样的话,那么就会破坏社会互动的顺利进行。

因为自我展示者有时候会担心被别人认为是不合格的,所以戈夫曼认为他们常常会在表演前进行排练(Rehearse)。为了展示一个更值得相信的自己,他们常常会利用“道具”,以及事先做好“舞台设置”。比如为了准备一个罗曼蒂克式的晚餐约会,你可能会购买一些对方喜欢喝的酒,喷一些怡人的香水,再买一张富有浪漫气氛的CD作为礼物(道具),在适当的时候拿出来就可以为你的浪漫自我展示设置好舞台了。你甚至还可以预先在镜子前面练习你那含情脉脉的眼神和姿势,或排练一下浪漫的对白。

如果这种对社会生活的描述听起来有点太做作,那么你可以回忆一下你少年时期的经历,尤其是在你第一次准备去约会或跳舞时的情况。而现在,作为一个成年人和有见识的社会活动者(至少当自己是),你可能已经忘记了如果事先没有准备好的话,你的自我展示有时是多么的做作和不自然了。自我展示的技能越高,那么在实际应用的时候所付出的努力就越少。通常来说,在我们已经擅长自我展示的熟悉情境中就不需要过多地考虑印象管理,而是可以将更多的注意力放在其他方面(Pontari & Schlenker, 2000)。

人们通常是谨慎地塑造和监控自我展示

将社会互动看成是一部戏剧,那么在克林顿总统的丑闻被揭发以及被弹劾时,你是怎么理解克林顿和他的共和党对手的行为的?和舞台上的演员一样,他们的自我展示都是经过精心策划和实施的。有时候克林顿尝试表现出一幅平静,一切如常的形象,而另外有些时候却又表现的像是党派政治斗争的牺牲品。相反,共和党立法者通常努力表现的像是一个公正的评判员和法官。这就是策略性自我展示(Strategic self-presentations),一种为了实现隐秘的目标而有意识,蓄意的努力塑造和操控别人关于自己的印象的策略(Jones & Pittman, 1982; Nezlek & Leary, 2002)。

没有必要认为策略性自我展示是一种令人憎恶的策略,其实我们大家都会使用这种策略。通常来说,在我们和陌生人打交道或偶然遇到熟人时,以及希望给别人留下一个好印

象时,都可能会使用这种策略(Leary et al., 1994; Tice et al., 1995)。但是当我们和家人或和朋友在一起时,我们的自我展示就不大可能是策略性的了,因为这时印象管理(Impression management)不大可能再是我们的目标。相反,我们很可能会采用表达性自我展示(Expressive self-presentations)策略,因为这时候我们的主要心愿是表达自我概念中的重要方面(Baumeister, 1982)。

86 策略性自我展示

当人们为了实现隐秘的目的而塑造别人对自己的印象时,他们常常会使用众所周知的策略性自我展示。策略性自我展示的一种方法是自我抬高(Self-promotion),这种方法是通过展示自己的行为或告诉别人自己的优点和成就,来向别人传达关于自我的正面信息。使用自我抬高策略的人希望别人因他们的才智和能力而尊重自己,因此,在职业面试场合这种策略应用比较普遍(Stevens & Kristof, 1995)。虽然能够有效地传递一种积极的社会形象,但是自我抬高并不会总是产生理想的后果。这是因为人们除了会考虑能力因素外,还常常会评价诸如可爱性(Likability)和谦恭之类的人际因素。因此,虽然人们可能会认为自我抬高者是有能力的,但是也可能会因为觉得他们过于自夸而认为他们不是一个讨人喜欢的人(Godfrey et al., 1986)。为了避免这种情况,精明的自我抬高者在展示他们的能力时,也常常会承认他们有一些微不足道的不足或缺点(Baumeister & Jones, 1978)。由于人们普遍认为自负是取得成就后的有男子气概的反应,因此,男性比女性更可能采用自我抬高策略就一点也不奇怪了(Miller et al., 1992)。

和自我抬高有很大共同点的另外一种自我展示方法是显示(exemplification)。这种自我展示策略是为了给别人以正直和品行高尚的印象,同时引起别人的内疚感和仿效。显示者常常偶然碰到有人筹款并热心的给予捐献,以及故意放弃一些利益给予他人。鼓励同事下班回家而自己利用私人时间进行加班,声称“追随上帝的脚步”的宗教领导人,以及告诉选民自己将是政府中道德上的指路明灯的政治家们,所表现出来的都是策略性自我展示的显示方法。将自己表现为圣人般的潜在危险在于,一旦人们的行为偏离了这个高标准,人们就可能会认为这些人是伪君子(Stone et al., 1997)。在社会交往中,人们还可能会故意躲开显示者,因为他们在一起会使人们想到自己的不足,让自己有内疚和羞愧感。

另外一种自我展示策略克服了自我抬高和显示方法的不足,即谦虚(Modesty)。谦虚是故意低估自己的良好品质、贡献或成就。谦虚在增强个人的受欢迎程度上可能非常有效,即使人们知道谦虚者有非常高的能力和知道他们非常诚实时也是如此(Baumeister & Ilko, 1995)。和自我抬高不同,谦虚被认为是人们取得成就后的一种较女子气的反应(Miller et al., 1992),因此,就一点也不奇怪女性不仅比男性更普遍地应用这种方法,而且使用的也更为成功了(Wosinska et al., 1996)。尽管通常来说人们对谦虚的反应较为可取,但你最好是在别人意识到了你的成就,以及明白你低估了自己的情况下去使用这种方法

(Miller & Schlenker, 1985)。举例来说,如果很有才能的学生希望从不了解他们的表现的教授那里获取推荐信的话,这时候谦虚就不再是一个有效的策略了。相反,这时候最应该采用的是自我抬高策略。

当人们想强迫别人去做一件事时,他们很可能会使用恫吓(Intimidation)策略。恫吓这种自我展示策略的目的是为了引起别人对自己的敬畏,以及让别人相信自己是有权力的或有危险的,从而达到对别人的控制。全副武装的抢劫犯就是这种自我展示策略的典型例子,另外还有诸如足球、曲棍球和拳击等攻击性运动中的运动员也经常会采用这种策略。父母常常会使用迂回的恫吓策略,一个皱眉再加上低沉的音调和伸出一根手指就足以使小孩服从了。

如果人们不会使用以上这几种自我展示策略,那又该怎么办呢?这时候,他们可能就会指望恳求(supplication)了。在使用恳求策略时,人们会向别人展示自己的弱点或对别人的依赖,希望从别人那获得社会义务以外的帮助或同情。比如一个贫穷的酒鬼会向路人乞讨一些零钱,希望他们会出于同情穷困者的社会规范而给自己施舍(Dordick, 1997),其他不太极端的例子比如学生说自己不会做,而再三请求别人帮助自己完成作业。虽然这种策略在许多情况下是有效的,但是却充满着各种潜在的不利之处。其中之一是人们的“责备受害者”倾向(Blame the victim)(Lerner, 1980),这是一种人们认为他们的痛苦是自己造成的倾向。另外一种不足是,即使恳求者通常得到了帮助或支持,但是人们私底下会认为他们是一些缺乏能力的人(Powers & Zuroff, 1988)。无疑,表示自己无能的最终代价通常就是失去自己的自尊(Osborne, 2002)。

沙袋术(sandbagging)是一种看起来与恳求相似的巧妙的自我展示策略。在使用这种策略时,人们常常假装告诉别人或向别人显示出低于自己实际水平的技能或能力(Gibson & Sachau, 2000)。沙袋术常常应用在竞争性环境中(Shepperd & Socherman, 1997)。比如教练员可能会在公开场合说他那能干的球队可能取不到好的成绩,一个台球专家可能故意输一点儿球给技术更差的竞争对手。这种欺骗的目的是为了麻痹对手,使他们产生一种错误的判断,最后使对手在竞争中不会全力以赴,从而导致使用沙袋术的人更容易打败他们。使用沙袋术这种欺骗性的自我展示策略的不利方面是,旁观者可能会将他们取得的成功归因于竞争对手没有尽力,而不是归功于他们的技术更加高超。

批判思考 列出你今天所用的各种自我展示策略。你是在什么情况下对谁用了哪种策略?哪个策略达到了你的理想目标?你是否有一种最经常使用的策略?如果你没有使用任何策略,那又是为什么?

最后,也是最重要的一点是,人们还能够通过奉承来操控他们留给别人的印象,这种自我展示策略就是逢迎(ingratiation)。逢迎常常指的是意在讨人喜欢的行为(Jones & Wortman, 1973)。因为奉承确实会增强接受者的自尊,因此会使他们更加喜欢逢迎者。爱德华·琼斯(1990)认为逢迎是所有策略中最为根本的策略——“一两点儿逢迎就能够增强其他自我展示

策略的作用。”但是,逢迎需要一定的社交技能(Vohra, 2000)。尽管有这些益处,但是正如自我抬高一样,逢迎也是一把双刃剑。对 69 个逢迎研究的元分析表明,虽然被奉承的人在受到逢迎后会有积极的感受,但是看到奉承的旁观者很可能会质疑奉承者的动机(Gordon, 1996)。这些发现说明,看到奉承的人比接受奉承的人更可能使用诸如“马屁精”,“阿谀奉承者”这样的习语。表 4.1 列举了一些常用的自我展示策略。

表 4.1 常用的自我展示策略

	归 因	消极归因风险	引发的情绪	典型行为
自我抬高	有能力的	骄傲	尊重	表现自己的成绩
显示	高尚的	伪君子	内疚	自我否定
谦虚	可爱的和有能力的	不自信	喜爱和尊重	低估成就
恫吓	有危险的	吹牛	恐惧	威胁
恳求	无助的	劣等生	关心	自我贬低
沙袋术	拙劣的	骗子	满足感	假装无能力
逢迎	可爱的	马屁精	喜爱	恭维和偏袒

88 自我展示失败后通常会出现尴尬和找借口

尽管在重要的社会互动之前,我们都会预先练习,但是有时候在自我展示中仍然会出现一些失误。比如说,在你去工作面试时,你很想表现出你的才智和社交技能,但是没想到你竟然打翻了自己的咖啡。在这种没有表现出适当的公众形象的情况下,我们常常会感到局促不安。尴尬(Embarrassment)是一种不愉快的情绪体验,在我们觉得别人有充分理由认为我们犯了错时就会产生尴尬(Sabini et al., 2001)。在尴尬的时候,我们的典型反应是脸红,转移目光,低下头,摸脸和展现不安的笑容(Keltner & Anderson, 2000)。

经常尴尬会出现吗? 大学生报告说每周至少会出现一次,而更为年轻的青少年出现尴尬的情况就更为常见了(R. Miller, 1995)。尝试回答表 4.2 中的问题,评估一下你自己对尴尬的敏感性。马克·奈普(Mark Knapp)和他的同事(1986)请别人回想在他们自己生活中感到尴尬的时刻。看看下面这段文字,也许你能够理解这个女人努力想给未婚夫的父母留下好印象,但又注定会失败的尴尬场景。

我被未婚夫邀请去他家参加一个特别的宴会。这是我第一次去见他的父母,我也努力想给他们留下一个好印象。当我坐下来准备吃饭时,他爸爸转头对我说,“我希望你会在饭前做祷告。”这个请求使我很不安,以至于我马上低头说道:“现在我很想躺下来睡觉……”(p. 40)。

从这种失误的自我展示中恢复过来的一个通常方式是找借口,一般来说这可以支撑住自

己的心情,除非别人不接受我们的借口(Mehlman & Snyder, 1985)。有关尴尬的一个好消息就是,旁观者并不是如我们所认为的那样,觉得我们的社交过失是那么的适宜(Savitsky et al., 2001)。而且,因为尴尬的情形对于旁观者来说也是令人不舒适的,因此,他们也常常会帮助我们恢复自我展示(Marcus et al., 1996; Miller, 1987)。

有时候,人们不会等到自我展示失败时再提供借口。相反,他们会预先逐步故意损坏自己的表现,从而使自己陷入失败的境地。比如在一场重要考试的前一天晚上,巴里(Barry)不认真学习,反而选择了去参加一个舞会。由于选择了参加社交活动,他就大大降低了通过考试的可能性。那么在一个看到巴里行为的人看来,就会认为他不去学习的决定是一种自我挫败(Self-defeating)行为。但是那些熟悉社会心理学理论的人可能会想到他的行为还有第二个目的:保护他的自尊。在你取得成功的道路上设置障碍不仅帮你为自己的失败找到了一个借口,而且如果在这种有障碍的情况下你还取得成功的话,那么就会大大增强你的自尊水平。因此,在成功的道路上设置障碍不仅可以保护自尊,还有增强自尊的作用。这就是潜藏在自我妨碍(Self-handicapping)行为下的两种主要动机,自我妨碍是一种自我展示策略,这种策略指的是人们在他或她自己取得成就的道路上设置一些障碍(Berglas & Jones, 1978)。当关系到核心自我概念的技能和特征被评价的时候,人们就较可能使用自我妨碍策略(Ferrari & Tice, 2000)。

那么自我妨碍的这两种动机哪个占主要地位呢?戴安娜·泰斯(Diane Tice, 1991)开展的一系列研究表明这取决于一个人的自尊水平。她发现有高自尊水平的人会妨碍自己去取得成功,而且他们多半不会去预防失败。相反,低自尊水平的人会采用自我妨碍来保护他们免于体验遭遇失败时的消极感受。因此,进一步提升自尊的需要似乎是导致高自尊水平的人采用自我妨碍的动机,而对于低自尊水平的人来说其动机则是保护自尊的需要。

虽然现在还没有证据显示男性比女性更可能使用自我妨碍策略,但似乎他们使用的是不同的自我妨碍方法。男性更可能采用的自我妨碍方法是事先不为任务做充分的准备,或者使用酒精或药物来抑制自己的表现(Higgins & Harris, 1988)。和这种自我妨碍行为(Behavioral self-handicapping)不同,女性更倾向于采用危害性更低的自我报告式妨碍(Self-reporting handicapping):在做某一个事情之前,她们会抱怨患有压力引发的生理疾病(Hirt et al., 1991)。另外也有研究显示,当人们自我觉知到要在公开场合表现他们的行为时,男性比女性更可能出89
90
现行为上的自我妨碍(Hirt et al., 2000)。为什么会出现这种情况呢?

对此的一个可能解释是男性比女性通常更有竞争性,在他人面前进行带有表现性质的任务时更容易被公众标准所驱动(Travis et al., 1988)。一旦感觉到了这种增强了的任务表现压力,以及不确定自己能否取得成功,男性就可能会将上述的自我妨碍行为作为一种失败时避免自尊降低的借口。然而,在人们采用自我妨碍行为时,他们也需要冒着被人认为是懒惰和没有明确目的的人的风险(Luginbuhl & Palmer, 1991)。因此,男性喜欢采用的自我妨碍不仅更可能导致失败,而且也更可能使别人对他们产生消极评价。与此相反,女性更可能依赖于

那些实际上不会妨碍任务完成的自我妨碍方法,因此就不大容易引发别人对他们的批评。而且,自我报告式妨碍的使用实际上还能够提高她们的工作绩效! 由于是在实际执行任务操作之前就为将来万一表现不够好找一个貌似合理的理由,因此自我报告式妨碍可能就足以降低她们的焦虑感,从而使他们比正常情况下表现更佳(Sanna & Mark, 1995)。总的来说,这些研究说明女性比男性更可能采用对个人有利的自我妨碍策略。

表 4.2 尴尬易感性量表

指导语:下面是一些不同的语句。请仔细阅读每一个句子,并且在每个句子的左边按照“1—7”量尺标出适合你的程度,“1”为“完全不像我”,“7”为“完全像我”。

1	2	3	4	5	6	7
完全不像我						完全像我
1. 我对自己没有自信。						
2. 在公众场合,除非我的衣服,发型都很合适,否则我会感到不安。						
3. 在人群中时我会感到不安。						
4. 我不介意自己是大家注意的焦点。*						
5. 我太过于关心怎么和别人相处了。						
6. 我觉得没有足够的能力和刚刚认识的人谈话。						
7. 在社交情境中,我觉得我很笨拙。						
8. 当没有表现出我的最好一面时,我会感到不安。						
9. 有时候我觉得我完全暴露在大家的眼光下。						
10. 如果我在一群人面前犯了错,我会感到羞耻。						
11. 当要面对一群人说话时,我会感到慌乱。						
12. 在公众场合或与一群人在一起时,我常常觉得会暴露出自己的情绪。						
13. 成为大家的注意焦点会让我感到不安。						
14. 仅仅是想到自己要做一个演讲就会使我紧张。						
15. 当出现轻微的难堪时,我会感到羞耻和窘迫。						
16. 在公众场合,我非常担心会犯错。						
17. 我不喜欢待在人群中。						
18. 我不容易脸红。*						
19. 我常常担心自己看起来很傻。						
20. 我觉得自己很敏感。						
21. 我很关心别人怎么看我。						
22. 我很担心我说的事情听起来很傻。						
23. 我生怕把自己弄的像个傻瓜一样。						
24. 别人对我的看法是非常重要的。						
25. 我不容易感到尴尬。*						
计分方式:在计算总分以前,先将题目后面附带有“*”标记的题目进行反转计分。转换方式为 1=7, 2=6, 3=5, 4=4, 5=3, 6=2, 7=1。计算总分时,将各题得分相加即可。尴尬易感性的总分范围为 25 至 175 分,大学生的平均得分为 92,分数越高表明越容易感到尴尬。						

高自我监控者是社交中的变色龙

我们都会使用自我展示策略,然而有些人比其他人更可能使用策略性自我展示。根据马克·斯奈德(Mark Snyder, 1987)的说法,这些差异与自我监控(Self-monitoring)这一

人格特质有关。自我监控指的是根据别人自我展示所表现出来的线索以调整自己的自我展示的倾向。那些高自我监控者会花费大量时间来了解别人,在社交关系中特别强调印象管理(Fiske & Von Hendy, 1992; John et al., 1996)。1974年,斯奈德公开发表了测量自我监控这一人格特质的自我监控量表(Self-Monitoring Scale),自此以后人们对这一人格特质进行了深入的研究。如果你想了解一下你自己的自我监控水平,那么花几分钟时间做做表4.3中的题目。

91

表 4.3 自我监控量表

自我监控量表可以测量人们的自我监控这一人格特质(Snyder, 1974; Snyder & Gangestad, 1982)。如果您想了解你自己的自我监控水平,请仔细阅读下面每个句子,然后对每个句子是否符合您的情况进行判断,若句子所描述的内容符合您的实际情况,请在句子的左边标记为“T”,反之标记为“F”。
1. 对我而言,模仿别人的行为是一件很困难的事情。
2. 在宴会或社交聚会中,我不会故意说讨好别人的话。
3. 我会为我所相信的观点与别人争论。
4. 即使是没有准备或不清楚的主题我也能说的头头是道
5. 为了取悦别人或使别人对我印象深刻,我不介意扮小丑。
6. 我想我能够成为一个出色的演员。
7. 在人群之中,我很少成为注意的焦点。
8. 我的行为举止会因人而异。
9. 我不善于使别人喜欢我。
10. 我的表现经常不是真实的我。
11. 即使为了迎合别人的喜好或取悦别人,我仍不会改变自己的想法或做事的方式。
12. 我一直都想成为一个表演工作者。
13. 我不善于即席式的表演或演说。
14. 对我而言,为了迎合不同的场合及对象而改变自己的行为是很困难的。
15. 在公众场合里,我不会打断别人讲述笑话或说故事。
16. 在公众场合里,我会因为感到不自在而表现不理想。
17. 如果是为了正当的理由,我可以正视别人而面不改色的说谎。
18. 即使我不喜欢某人,我也会装成友善的样子。
计分指导:以下题号答案为“T”的记为“1”分:4、5、6、8、10、12、17、18;相反,以下题号答案为“F”的记为“1”分:1、2、3、7、9、11、13、14、15、16,然后将各题得分相加即为你的自我监控总分。
北美大学生被试的平均自我监控得分为10或11分。你的自我监控总分越高,表明你的自我监控能力越强;反之,自我监控总分越低,则你的自我监控能力越弱。

具有高水平自我监控的人特别善于根据具体情境中的社会线索而采取适当的行为(Koestner et al., 1992)。他们善于进行印象管理,即使有时候需要采用欺骗的手段,也会努力表现出一个积极的自我形象(Self-image)(见本章后面的应用部分)。就这点而言,他们是外向的人,是出色的演员,他们愿意为了达到取悦别人的目的而改变自己的行为(Chen et al., 1996; Leck & Simpson, 1999)。比如在开始一段浪漫的关系时,高水平自我监控的男性和女性都会像一个变色龙那样根据具体情况来调整自己的行为,他们会采用一定的策略,甚至是常常采用欺骗性的方式来改变他们的自我展示,使自己看起来更性感、更令人满意(Rowatt et al., 1998)。相反,低水平自我监控者不大留意情境线索,他们的行为更多的是由内在的态度

92

和信念所指导。结果,他们的行为就具有更高的跨情境一致性。再者,与高水平自我监控者关心展现出积极的、受人尊重的自我形象相比,他们对此则不大有兴趣(Gonnerman et al., 2000)。

由于高水平自我监控者更关心社会线索,因此他们比低水平自我监控者有更高的社交技能。他们更善于识别情绪以及其他非言语行为背后隐含的含义,并且也更善于通过非言语行为来传达信息。同时他们也更善于适应新环境的要求,更可能主动和别人聊天(Gangestad & Snyder, 2000)。但是也有消极的一面,高水平自我监控者较少有亲密的社会关系,并且对社会关系的忠诚度也更低(Snyder & Simpson, 1984),他们倾向于从诸如外表和社交行为等表面特征,而不是根据态度和价值观等内在特性来评价别人(Jamieson et al., 1987)。

通过了解上述高水平自我监控和低水平自我监控之间的差异,现在你倾向于选择哪种监控水平呢?也许你会认为高水平自我监控更有社会适应性,因为它能够使人们更好地适应不断变化和复杂的社交生活。或者你可能认为高水平自我监控者的变色龙风格太令人讨厌了,从而偏爱那些坚持原则的低水平自我监控。但是,在你看来他们是坚持原则,而在其他人看来这也许却是一种顽固不化。最明智和最保险的结论就是无论是高水平还是低水平的自我监控,只要他们没有走入极端,就不是那么令人讨厌了。幸运的是,很少有人完全属于高水平或低水平的自我监控,绝大多数人都是处于以这两个极端点构成的连续性维度上的某一点上(Miller & Thayer, 1989)。

现在,你可能想知道自我监控与第三章所讨论的公我意识(Public self-consciousness)(见第57页)这一人格特质有什么区别了。高水平自我监控和高水平公我意识在有些方面类似,他们都比较关心别人对自己的反应,并且对此都有较高的觉察能力。他们的区别在于高水平自我监控者会主动而有效的改变自己的行为以适应别人的期望和反应,而高水平公我意识者可能意识到了并且也关心作为社会客体的自己,但是他们并不一定能够充分注意到身边那些微妙的社会线索,因此难以有效的调整自我展示以掌控自己留给别人的印象(Vrij et al., 2001)。另外,虽然高水平公我意识者的行为更多的是因避免展现自己的消极面而引发,但是高水平自我监控者却是努力去给别人留下一个良好的印象。这两种不同的动机是不是听起来有点耳熟?那是肯定的,其实高水平公我意识者的社会动机类似于自尊水平较低的人,而高水平自我监控者的社会动机却类似于那些自尊水平较高的人(见第三章,第69—70页)。

小结

- 自我展示是掌控我们留给别人的印象。
- 通常的策略性自我展示包括自我抬高,显示,谦虚,恫吓,恳求,沙袋术和逢迎。
- 自我妨碍是人们在他或她自己取得成就的道路上设置一些障碍,从而为自己的失败提供一个借口或提高自己成功的机会。
- 高水平自我监控者与社会线索保持高度的一致。

* 印象形成

前面我们已经从自我展示者的角度分析了社会互动,下面让我们再从另外一个角度,即观众的角度来看看社会互动这个大舞台。印象形成(Impression formation)是观察者将自我展示者的各种信息综合起来,以形成一个完整而一致的判断的过程(Hamilton & Sherman, 1996)。社会心理学家认为印象形成是一个动态的过程,在印象形成的过程中,人们会根据新出现的信息不断地修正判断。这就类似于建立某个人的“工作模式”(Working model),然后将这个模式作为我们如何对待他/她的指导方针。如果我们对这个人的心理表征能够准确地预测他或她的行为,那么这个模式就是有效的。

印象形成不仅是一个动态的过程,它还具有整体性(Integrative)特点。这就意味着关于某个人的任何一点信息,我们都会将其放置在已经掌握的有关该人的其他所有信息的背景下来看待。总的来说,每个信息“残片”都担任了与其他信息“残片”不同的角色。然而,正如你即将看到的,并不是所有的信息残片都担任了同等重要的作用。不过有些信息虽然更重要,但也是平等的与其他信息一起组合成一首连贯的乐曲。

他人的非言语行为塑造了我们对他们的印象

第一印象(First impression)常常建立在自我展示者的非言语行为上,即不用语言来传达情感和意图。一个人在别人致意时是否微笑,一个人的脚步是轻快还是坚定,一个人的姿势是开放的还是拘谨的,这些信息都能够为我们建立日常生活中所遇到的人的工作模式提供重要的信息。沟通中重要的两个非言语渠道是面部表情(Facial expression)和体态(Body movement)。

面部表情

在2000多年前,罗马演说家西塞罗(Marcus Cicero)写下了“表情是心灵的反映”(face is the image of the soul)这一名句。多年以后,达尔文(Charles Darwin, 1872)认为面部表情不仅在沟通中担任了重要的角色,而且认为某些特定情绪的表情是天生的,因此无论在世界什么地方,这些表情都能够被大家所理解。过去三十多年来的研究支持了达尔文的论断(Ekman, 1994; Izard, 1994)。比如来自于不同文化中的人在体验某些特殊的情绪时表现出了相似的面部表情(Keating et al., 1981)。不管是来自于西方社会还是来自于非西方社会的人,他们都能够准确识别出6种基本情绪:愉快、惊奇、愤怒、悲伤、恐惧和厌恶(Matsumoto, 1992)。在一个大范围的情绪识别研究中,保罗·艾克曼(Paul Ekman)和他的同事(1987)要求来自于西方和非西方总共10种文化中的被试,识别一系列关于白人男性和女性的6种基本情绪的照片,正如你从表4.4所看到的,虽然文化背景不同,但是他们的判断有着非常高的一致性。

达尔文提出某些特定情绪的表情通见于全人类,具有跨文化的一致性时,正好是他在科学界提出进化论的时候。他认为,从他人面部表情中识别出情绪的能力对人类来说具有先天

预成性,有适应生存的价值。这一能力是如何有利于生存的呢?可能性之一是通过留意面部表情来理解他人情绪的能力,不仅有利于我们更好的预测他们的行为意图(“他们是不是想害我?”),而且还能够帮助我们了解别人是如何理解这个世界的(“为什么他们会害怕?如果我们也处于这种情况,是不是也很危险?”)。“适应生存”假说认为我们并不是对所有的表情都给予同等程度的注意,而是对那些可能最有利于我们生存的情绪最敏感。换句话说,我们会对那些暗示有巨大潜在危险的面部表情给予最大程度的关注。

表 4.4 6 种基本情绪的跨文化判断:选择正确情绪的百分比(%)

国 家	愉快	惊奇	悲伤	恐惧	厌恶	愤怒
爱沙尼亚	90	94	86	91	71	67
德国	93	87	83	86	61	71
希腊	93	91	80	74	77	77
香港	92	91	91	84	65	73
意大利	97	92	81	82	89	72
日本	90	94	87	65	60	67
苏格兰	98	88	86	86	79	84
苏门答腊	69	78	91	70	70	70
土耳其	87	90	76	76	74	79
美国	95	92	92	84	86	81

资料来源:P. Ekman et al. , “Universals and Cultural Differences in the Judgments of Facial Expressions of Emotion”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53: 712—717. Copyright © 1987 by the American Psychological Association. Reprinted by permission.

研究结果支持了适应生存假说。比如有研究者将许多不同的脸部照片同时呈现给被试,以鉴别在这种情况下哪些面部表情最容易被识别。正如达尔文所估计的,人们识别带有危险意味(最快是愤怒,其次是恐惧)的面部照片比识别不带危险意味的照片不仅更快,而且更准确,即使不带危险意味的面部照片描述的是诸如悲伤等消极情绪(Hansen & Hansen, 1988; Lanzetta & Orr, 1986; Öhman et al. , 2001)。带有危险意味的面部照片似乎能够从众多的照片中突显出来,而不带危险意味的面部照片却常常被我们忽略了。显然,带有危险意味的面部表情有着预示危险信息的作用,唤起人们的焦虑感,从而有利于人们采取自我保护的行动。

体态

除了面部线索,整个身体也能够传达丰富的信息。比如研究显示人们认为那些走路时臀部摆动幅度较大,膝部弯曲,关节松散,脚步轻快的人比那些走路时没有明显步态的人要更年轻和更有力量(Montepare & Zebrowitz-McArthur, 1988)。握手也是印象形成过程中的一个重要成分,实际上它也可能揭示出人们的某些人格特征。威廉·卓别林(William Chaplin)和他的同事们(2000)发现在北美文化中,握手时结实有力的人比那些握手时无力的人倾向于更外

向,更喜欢冒险以及更少的神经质。因为了解到这些非言语行为在形成良好第一印象中的重要作用,所以现在很多职业的训练班开始教授学员掌握正确的握手方法。

乔尔·阿罗诺夫(Joel Aronoff)、芭芭拉·沃埃克(Barbara Woike)和里斯特·海曼(Lester Hyman)(1992)开展了一系列研究,结果发现社交情境中的人常常会根据身体的几何曲线模式来推断别人的情绪状态。例如在一个具有创新性的对古典芭蕾舞演员的分析中,他们发现如果身体和手表现的是一个带有威胁性的角色的话,那么他们的舞蹈姿势就显得更有斜线感或角度感;而那些表现亲切角色的舞蹈姿势则更有弧形感(见图4.1)。在后来的研究中,要求大学生被试评估各种不同的有几何感的体形,结果发现他们认为那些有线条感的体形比弧形感的体形更令人不愉快,但是却觉得更有力量 and 更主动。这些发现表明人们会分析身体运动的体形(Shape),以更好的确定别人行为的意图。由此看来,体态和面部表情能够向他人传递广泛的信息这一事实,可能对印象形成过程有重要的影响。然而,虽然许多身体姿势在不同的人群中有相同的含义,但是不同文化中的人确实也常常给同一个身体姿势赋予了完全不同的含义。表4.5列举了不同地区的人们对一些非言语线索所给予的不同解释。

95

图4.1 具弧形、斜线和角度的体形



根据对古典芭蕾舞舞蹈动作的分析以及人们对简单的具几何曲线的体形的判断,阿罗诺夫和他的同事们(1992)认为,弧形的身体姿势能够向别人传达一种亲切和友好的信息,而含有斜线和角度感的身体姿势则意味着危险和威胁。根据这些知识,对你的朋友做一个小小的实验。向他们表现出一些带有斜线和角度的身体姿势,另外再表现出一些弧形的身体姿势。他们认为你所展示的每个身体姿势隐含了什么情绪呢?

在使用非言语线索方面存在个体差异吗?

研究(DePaulo, 1992)显示,人们认识到了非言语行为在印象形成中的重要作用,并常常有意识的运用非言语信息作为自我展示的策略。比如你是否强迫过自己对着一个你不喜欢的人保

持微笑呢？或你是否故意以一种冷冷的、愤怒的注视来表达你的恼怒或你的社会支配地位呢？

你是否在冷漠的注视下强颜欢笑与你社会化的性别角色有关。在儿童时期，通常不鼓励男孩表现出一种脆弱的情绪(Blier & Blier-Wilson, 1989; Buck, 1977)。哭泣的男孩子常常会受到别人的告诫，告诫他们如果一直有这种行为的话，就会被认为是一个“胆小鬼”。虽然不鼓励男孩子表现出脆弱的一面，但是在表达愤怒(Anger expression)方面，对男孩子的鼓励要高于对女孩子的鼓励，而且这也是非言语沟通中惟一的一个男性比女性表达的更好的情绪。

- 96 相反，对于女孩子来说，鼓励的最多的是表达愉快(Happiness expression)这种情绪(Brody, 1993)。和这种鼓励相一致，女性不仅比男性更善于使用愉快这种非言语沟通方式，而且她们也更善于用一种正性表情来掩盖内心的失望(Davis, 1995)。想想你自己小时候所受到的教育，你是否擅长使用符合这些社会化的性别模式的凝视的目光和假装的笑容呢？

表 4.5 某些非言语线索的跨文化差异，或美国人避免国际误解的简要指南

虽然许多面部表情似乎在各文化中有着相同的意义，然而下面这些非言语线索则具有更多的文化特异性。为了避免在海外旅游或在招待国际友人时产生误会，北美人士应该充分地注意各种日常姿势，以及这种姿势虽然是某一文化接受的交往模式，但却并不意味着在其他文化中也接受。

握手：在北美，握手是一种表示友好的欢迎方式。紧紧、有力的抓握传达的是充满自信和有良好品质的信息。日本人在欢迎时倾向于采用互相鞠躬的方式，东南亚人的欢迎姿势则是合拢自己的双手然后再做祈祷的动作，而中东和许多亚洲人也是采用握手来表示欢迎，但是他们的握手动作比较轻柔，因为有力的抓握被认为是具有攻击性。

身体接触：北美和亚洲人通常很少有身体接触，在人们相遇时几乎不会采用拥抱的方式。相反，拉丁美洲人和中东地区的人却常常采用拥抱和抓住对方的手来表示友好。

个人空间：在一般的社会交往中，北美人士通常保持人与人之间大约 30 英寸的距离，亚洲人的距离会更大一些，拉丁美洲和中东人则站的非常近，常常会互相碰触到。在那些个人空间距离比较小的文化中，移动身体以扩大距离被认为是不友好的表现。

目光接触：在北美文化中，谈话时需要保持目光的直接接触，避免目光接触被认为是害羞，没有兴趣或软弱的标志。而在日本和韩国，则需要转移视线以避免直接目光接触，因为那些文化认为目光接触是一种威胁，或表示对某人具有性兴趣。

尽管存在这些性别差异，但是判断个体在处理社会关系时是否更有意识的运用非言语线索的一个人格特质，就是前面我们已经讨论过的自我监控。霍华德·弗里德曼(Howard Friedman)和特里·米勒-赫林杰(Terry Miller-Herringer, 1981)在一项研究中将被试分为高水平和低水平自我监控组，然后告诉他们说在一系列问题解决任务中表现很好。在其中一种实验条件下，被试是在其他两个收到表现不好的反馈的竞争者(这两个竞争者其实是研究者的同谋)在场时收到了这个积极反馈。因为这时候表现出沾沾自喜是很不礼貌的，因此研究者估计，高水平自我监控者将比低水平自我监控者更能成功的掩盖这种喜悦的表情。对被试收到好消息时的面部表情录像的评价发现，高水平自我监控者确实比低水平自我监控者表现出更少的与愉快有关的非言语信息。高水平自我监控者通过紧抿嘴唇，或将嘴巴扭到一边去掩饰喜悦的非言语表情，大概这样可以防止自

己笑出声来。这个研究表明,那些高水平自我监控者不仅更留心社会情境中的非言语行为,而且更善于改变或压制那些不大符合社交情境的表情动作。由此看来,高水平自我监控者似乎更善于运用非言语行为来向别人传达一种积极的自我展示。

女性比男性更善于理解非言语信息吗?

除了发现在运用某些特定非言语行为方面存在着性别差异外,元分析还显示女性比男性更善于对非言语沟通中的信息进行解码(Decoding)。比如有一个综述分析了75个研究,这些研究都分析了在解码非言语行为的能力方面所存在的性别差异,结果尤迪斯·霍尔(Judith Hall, 1978)发现有68%的研究所得出的结果是女性占优势。后来的元分析发现,这种性别差异在解码面部表情时差异最大,其次是对身体信息的解码,差别最小的是对语音信息的解码(Hall, 1984)。这些研究还发现,这种性别差异不仅仅在成人被试中存在,而且在青少年和儿童样本中也存在。虽然不同的研究发现的性别差异量不同,但似乎一直是女性要比男性更善于解码非言语信息(Brody & Hall, 1993)。

为什么会存在这些性别差异呢?社会心理学家主要是通过分析男性和女性所扮演的不同社会角色,来解释在解码情绪表情等非言语信息能力上所存在的性别差异(Coats & Feldman, 1996)。社会角色(Social role)就是社会对特定环境中的个体所提出的,希望他们能够达到的一些期望。社会角色是1)社会所规定的,2)适用于某一特定社会群体中的所有人,以及3)由一组熟练的反应所组成。根据爱丽丝·伊格里(Alice Eagly, 1987, 1996)的社会角色理论(Social role theory),男性和女性所承担的社会角色差异导致了他们在知觉和行为方面所存在的性别差异。换句话说,就是因为男性和女性通常是在社会的不同领域中活动,比如女性在家操持家务,而男性外出赚钱养家,因此为了恰当地实现他们的社会角色,他们就需要采用不同的行为模式。女性社会角色要求女性更有母性,更加友善和更为敏感,而男性社会角色迫使男性表现的更有支配性、进取性以及情绪更为内敛。另外,由于女性所扮演的社会角色的社会地位相对于男性来说更低,因此伊格里认为对于女性而言,学习包容和有礼貌更加重要。因此,由于女性更善于非言语沟通,所以他们就能够更好的理解别人的感受,并由此增加人际交往的舒适感。这个解释得到了其他研究结果的支持,有研究发现无关性别,那些权势更低的人对上级的感受更敏感,反之亦然(Hecht & La France, 1998)。

批判思考 正如前面所讨论的,进化理论认为通过观察面部表情识别情绪的能力是进化遗传下来的一部分。进化理论学家是如何解释在非言语信息解码能力上所存在的性别差异的?也就是说,从进化论的观点来看,在非言语沟通方面,女性比男性更擅长的话为什么会有更大的价值?

人格印象是基于核心特质而形成的

在印象形成的初期阶段,我们采用的很可能是可观察的生理特征和非言语信息

(Park, 1986)。但是随着我们对他人了解的加深,我们对他人的印象变得越来越抽象,和特定行为特征的联系也变得越来越不紧密了(Sherman & Klein, 1994)。其中一些比较具有描述性的特征就是特质(Traits),这些特质是稳定的人格品质,比如“聪明的”,“和蔼的”以及“不择手段的”。由于在印象形成的过程中通常都会利用到人格特质(Fiske & Cox, 1979),因此社会心理学家试图了解人格特质是如何形成一个人的有意义的图像的。我们是简单的将特质相加,还是将他们平均呢?

累加模型还是均数模型?

98 为了说明这两种模型的差异,想像一下你遇到了两个人,坦娅和金伯利。在和他们两人交流之后,你发现他们都是聪明而幽默的人,这是两个你给予了非常正性的评价的人格特质(我们在10点正性量表上给予他们9分的评价)。你还认为坦娅是务实和谦让的,这两个特质你给予的是适度的积极评价(10点量表上给予了6分评价)。根据这些信息,你对坦娅的总体印象要好于对金伯利的总体印象吗?正如表4.6所示,如果你使用的是累加模型(Additive model),由于坦娅有了额外的较为积极的务实和谦让这两个人格特质,再加上对聪明和幽默非常积极的评价,很显然,结果就是你对坦娅的评价要好于对金伯利的评价(+30与+18)。然而,如果你使用的是均数模型(Averaging model),对坦娅较为积极的人格特质的评价信息与非常积极的人格特质的评价信息进行平均的话,那么就会降低对她的总体评价,结果就是你对金伯利的评价更高(+9与+7.5)。

表 4.6 人格特质的累加模型和均数模型?

我们是将人格特质相加还是进行平均来形成对别人的总体评价?对这一问题的回答将决定你对坦娅的印象是好于还是差于对金伯利的印象。

特 质	对坦娅的评价	对金伯利的评价
聪明的	+9	+9
幽默的	+9	+9
务实的	+6	
谦让的	+6	
	总体评价	总体评价
累加模型	+30	+18
均数模型	+7.5	+9.0

根据许多研究结果来看,似乎是均数模型比累加模型更为准确地描述了人格特质是如何结合起来形成某个人的印象的。比如诺曼·安德森(Norman Anderson,1965)发现,两个非常消极的人格特质所产生的总体印象,要比这两个非常消极的人格特质再加上两个比较积极的人格特质所形成的总体印象还要消极。同样,一个较为积极的人格特质再加上一个非常积极的人格特质并没有导致总体印象的增加,而且在有些情况下,实际上还会导致一个更不积极的评价。

核心特质

将人格特质平均起来以形成总体印象的均数模型是建立在这样一个假设的基础上,即所有的人格特质在印象形成中有着同等重要的作用。然而,所罗门·阿希(Solomon Asch)的研究显示,并不是所有的特质都有相同的作用,因此简单的均数模型有时候并不能完全说明最终所形成的总体印象。阿希认为某些人格特质对形成总体印象的作用更大,使他们的作用超过了其他一些人格特质的作用,他将这些占支配地位的特质称之为**核心特质**(Central traits)。

阿希(1946)在他的一项经典研究中,告诉被试他们将听到有关某个人的许多人格特质,他们的任务就是根据所听到的这些信息形成一个关于这个人的总体印象。其中一部分被试听到的特质词语如下:聪明的,灵巧的,勤奋的,热情的,坚定的,务实的,谨慎的;而另外一部分被试,除了将“热情的”替换为“冷淡”外,其他的人格特质词语完全一致。结果发现,与那些听到了“冷淡”词语的人对这个假定的人的评价相比,那些听到“热情”词语的人对这个假定的人的总体评价明显更为“慷慨”,“幽默”,“友善”和“受欢迎”。与替换这两个核心特质所产生的巨大效应不同的是,当阿希将人们评定的一系列词语中的“有教养”替换为“粗鲁”时,最终所形成的总体印象的差别却很小。

在以上研究结果的基础上,阿希断定“热情”和“冷淡”这两个人格特质是两个核心特质,认为他们在总体印象形成过程中有重要的影响作用。对一个热情而有同情心的人来说,勤奋和坚定的人格特质可能隐含着积极的意义;相反,对于一个冷淡而无情的人来说,同样是这些人格特质,但是勤奋和坚定所隐含的意义却截然不同,竟然是带有更为消极的意义。因此,这些核心特质显著地影响了某个人身上其他人格特质的意义(Meaning)。与这些核心特质所起的重要作用不同的是,一个人被认为是有教养的还是粗鲁的,则不大可能会改变人们对他们身上其他人格特质的社会知觉。

在一个设计精细的研究中,哈罗德·凯利(Harold Kelley, 1950)试图确定这些相同的人格特质是如何在真实的生活环境中影响印象形成的。当大学生到达心理学课堂上时,受到了一个助教的欢迎,这个助教告诉他们这天会有一个客座教师来。这个助教引导一部分学生相信一会儿之后来的是一个热情的人,而引导另外一部分学生认为一会儿之后来的是一个冷淡的老师。客座教师来了之后,主持全班进行了一个长达20分钟的讨论。结果显示,那些预先被告知为“热情”的信息的学生比那些被告知为“冷淡”的学生不仅随后给予了对这个客座教师更高的评价,并且更为积极地参与了班级讨论。因此,“热情”和“冷淡”描述不仅塑造了学生对这个客座教师的印象,而且还影响了他们随后对待他的行为。

在尝试用均数模型来分析核心特质效应的努力中,安德森(1968, 1981)提出了加权平均模型(Weighted averaging model)。这个修改后的模型认为,正如人们对不同的人格特质给予不同的分值一样,他们对不同的特质也会赋予不同的权重,而这就决定了他们在总体印象中的重要性。比如“聪明”和“幽默”这两个人格特质有着相同的量表分值,但是心理学系研究生

招生委员会在评估申请者时则会给予“聪明”这一特质更高的权重,而喜剧夜总会老板在招新演员时却会更加看重“幽默”这一人格特质。因此,安德森声称与原有均数模型类似,总体印象是所有人格特质的平均。但是,与核心特质效应相一致的是,他在计算平均数时给予了一些特质更高的权重。后来的研究普遍支持了印象形成中的加权平均观点(Kashima & Kereckes, 1994)。

人格判断常常建立在偏见性思维上

健康专家现在越来越多地警告年轻人需要注意 AIDS 问题,因为绝大多数年轻人在发生性行为时都没有采用保险套这一安全措施,因此他们的性行为常常是不安全的(Langer et al., 2001)。为什么会出现这种情况呢?戴安娜·金布尔(Diane Kimble)和她的同事们(1992)开展的一项调查发现,年轻人对谁是安全的性伴侣有一些普遍接受而成形的观点。那么,谁是“安全的”性伴侣呢?在年轻人看来,自己熟悉和喜欢的人就是没有危险的人。就如一个被试所总结的,“当你开始了解那个人时……一旦你开始相信那个人……你就不会用保险套”(p. 926)。另一方面,年轻人认为在性方面有危险的人就是那些自己不了解的人,他们是那些年纪较大的、特别渴望性的人。

100 对于年轻人与自己熟悉和喜欢的人不会采用安全性行为这一倾向,金布尔和她的同事们认为,这是因为年轻人不愿意将患病风险与关心或爱情关系联系起来。遗憾的是,青年人判断是否有 AIDS 风险的标准完全与对方的 HIV 状况无关。因此,持有这种观念的人有很大的几率会感染到 AIDS,甚至是有死亡的风险。

内隐人格理论

这些误入歧途的观点是怎么来的?正如阿希的核心特质研究所显示的,我们对某个人的了解是由我们头脑中那些人格特质组合在一起的观念所构成,而随后我们所作出的人格判断却常常不符合严密的逻辑规则。我们所具有的关于人格特质之间联系的假设或朴素的概念系统就是所谓的内隐人格理论(Implicit personality theory)。在这些与人格有关的观念中,我们习惯上会认为好人的所有方面都是好的,而坏人就会有很多的缺点,在这两者之间很少会有重叠。我们一旦认为一个人拥有某一特质,就会使我们推测他们也会具有和这一特质有关的其他特质和行为(Leyens, 1991)。这就是为什么年轻人会认为他们熟悉和喜欢的人不可能是 HIV 阳性(即感染了 AIDS 病毒),否则所得出的结论就不符合他们观念系统中关于特质与行为之间关系的假设。

如同印象形成那样,在内隐人格理论中似乎也有评价的一致性(Evaluative consistency)在起作用。评价的一致性是指人们在评价他人时,会保持一种内在一致的倾向。即使出现了反驳原来观点的信息,一般而言,我们仍然会坚持认为这个人是好人或坏人。在努力保持一致的过程中,我们常常会歪曲那些反驳性信息或将之搪塞过去。

虽然在做社会判断时我们常常会使用内隐人格理论,但是有些人却会比其他人更依赖这些人格理论(Gervey et al., 1999)。赵志裕(Chi-yue Chiu)和他的同事们(1997)发现,那些认为人格是由确定的、静态的人格特质所组成的人会较多的依赖内隐人格理论,而那些认为人格是动态的、变化着的人则相对运用的少一些。这种关系在个人主义文化的美国和集体主义文化的香港都存在。这些发现是非常重要的,因为这表明虽然世界各地的人都会运用内隐人格理论,但是在使用的程度上却存在个体差异。而且,赵等的发现指出,在内隐人格理论的运用上可能存在着文化差异。他们发现美国人比中国人更加相信人格是由固定的人格特质所构成,而这就说明美国人会更多的使用内隐人格理论。

正性偏差

在印象形成过程中起作用的另外一个常见的评价偏差是,人们倾向于从好的一面来评价人,即所谓的**正性偏差**(Positivity bias)。正性偏差是人们对人类个体评价比群体或非人物体更为积极的倾向(Miller & Felicio, 1990)。比如戴维·西尔斯(David Sears, 1983)分析了30余万份对老师的评价,结果发现,尽管学生在大学课堂上常常也有消极的感受,但是他们仍然将97%的老师评价为“中上”。为什么我们对人评价是如此的厚道呢?可能性之一是被美好的事物、愉快的体验和友善的人包围的时候,我们感觉会更好(Matlin & Stang, 1978),并且因此会通过这个“乐观的眼镜”来看待世界和他人。第二个可能性在于人们认为其他人类与他们自己比较相似,群体或非人类物体则与他们自己的相似之处要小得多(Sears, 1983),并且这个相似性会增强其他人类对他们的吸引力(见第十一章)。

负性偏差

101

虽然人们倾向于从积极的角度来看待他人,但是一旦他们了解到该人有消极的特质,那么在形成最后的总体印象时就会给这些消极品质赋予更高的权重,这似乎和前面所说的相矛盾。**负性偏差**(Negativity bias)就是人们在印象形成中,对消极特质赋予的权重高于积极特质的倾向(Lupfer et al., 2000)。与人们特别留心人群中的恐惧和愤怒的面部表情一样,这种倾向也被认为是对人类具有生存适应的价值(Pratto & John, 1991)。不幸的是,虽然这种无意识的警惕性能够保护人们不受直接伤害,但是也会导致人们做出粗糙而不合理的社会判断。政治竞选运动中越来越多地应用“负面竞选广告”(Negative campaign ads)*就是负性偏差效力的证明。虽然这种揭发隐私式的做法受到了政治评论家的批评,但是研究显示,公众意见更多的受候选人的消极信息而不是积极信息所影响(Ansolabehere & Iyengar, 1995)。

* 指竞选广告中以负面信息为主,如攻击对手,批评对手,将自己的优点与对手比较,或将对手的缺点与自己比较。——译者注,下同

首因效应与近因效应

另外一个既简单又基本的影响印象形成的因素与信息获得的顺序有关。著名的首因效应(Primacy effect)就是最初获得的信息比后面的信息在总体印象中占有更高的权重。对这一效应令人难忘的描述是爱德华·琼斯(Edward Jones)和他的同事们(1968)开展的研究,他们要求被试观察实验者同谋完成一个30题的智力测验。在实验者同谋给出每个答案的时候,实验者大声的宣布答案是否正确。实验者事先要求同谋只给出15道题的正确答案,但是在其中一种条件下,实验者同谋开始是回答正确答案,随后以错误答案结束;另外一种实验条件则和前面的情况完全相反,开始说出的都是错误答案,最后以正确答案结束。在测验结束后,研究者请被试预测这些实验者同谋在后面30道题目的测验中将会有什么样的表现,并且评估这些实验者同谋的智力。虽然实验者同谋都是正确回答了15道测验题目,但是结果发现,被试认为以正确答案开始的实验者同谋比以错误答案开始的同谋更聪明,认为他们在后面的测验中将会表现更好。

为什么前面的信息比后面的信息在印象形成中占有更突出的地位?一个可能解释就是,我们首先接受到的信息提供了一个认知图式(Schema)或心理框架,而我们又会用这个图式来加工后面的信息。如果后面所收到的信息与图式相矛盾,我们就可能会忽视他们。研究显示,在人们没有时间做判断,或没有压力必须做出正确判断的时候首因效应是最强的(Kruglanski & Freund, 1983)。

虽然在社会知觉中常常会出现首因效应,但是如果事先告诫人们别着急做判断,或告诉他们事后要判断他们对某个人的印象是否正确的时候,这时有可能会出现完全相反的效应(Tetlock & Kim, 1987)。在这种情况下,最后所了解到的信息可能比前面所接收的信息有更高的权重,这就是著名的近因效应(Recency effect)。因此,如果你有一个害羞的朋友,而你又想帮她找个恋人,你就需要避免出现首因效应。你可以对别人介绍说你的朋友有时候会害羞,在第一次见面的时候并不能完全显示出她人格方面的优点。如果这个人接受了你的建议,那么他就可能会忽略她初期的一些笨拙的表现和社交上的小失误,而更加关注她感觉自如之后的一些表现。

小结

- 第一印象常常是建立在非言语行为上。
- 我们能够可靠辨认的6种基本情绪:愉快、惊奇、愤怒、悲伤、恐惧和厌恶。
- 人格印象是通过将可观察到的人格特质平均而得来的。
- 核心特质在平均的过程中占有更大的权重。
- 在评价别人的人格时会出现以下一些认知偏差:

内隐人格理论

正性偏差

负性偏差

首因效应

近因效应

* 归因

在形成别人的印象时,我们会努力判断这些人身上的哪些特质解释了他们的行为,并且影响了他们的行为方式。然而在努力理解别人的时候,我们不能只集中在人格特质上。我们还需要考虑情境因素,以及别人对他们的影响。其实我们除了会将人们理解为单独的个体外,通常我们在看待事件时,我们也常常会自然地推测为什么事件会是我们所看到的那个样子。当事件是别人的行为以及这种事件是没有预料到、不寻常或令人痛苦时,这种倾向是最强大的(Kanazawa, 1992)。我们运用这些信息去推论行为或事件产生原因的过程就是归因(Attribution)。

为了更好的理解归因这一问题,下面让我说一个我自己的意外经历。在几年前的一场暴风雪之后,我从办公室回到家,发现自己家的垃圾还没有被清理。当我打电话给清理公司时,一个不耐烦的女人用讽刺的语气回答我的询问,“哦,先生,由于昨天所有地方都下雪了,我想人们还不至于傻到今天就清理所有的垃圾吧。”现在,尽管在公众看来心理学家是一个公平的观察者,会不断地分析他人的行为和动机,但是当时这个心理学家的反应肯定不会很理性。然而,后来我却很想知道到底是什么使她这样粗鲁的。她是一个冷漠的人,或者是因为对她来说那天是很糟糕的一天?

大约一年之后,当我家的垃圾又没有被清理时,我不得不再次联系这个女人。不过,现在可没暴风雪了。当我拨通电话时,我担心我会不会再次受到精神上失败的折磨。但是,让我深感宽慰的是,她非常的热情并表达了对这一事情的歉意。通过这次和她的交往,我认为她上次行为产生的原因很可能不是因为她有某些稳定的人格特质比如粗暴,而很可能是因为某个外部的、无法控制的和不稳定的事件——在那个下雪的冬天她所感受到的环境压力。

我是怎么得出这个结论的,通常人们又是怎么解释事件的原因的呢?过去四十年来,许多社会心理学家特别关心对归因过程的研究。弗里茨·海德(Fritz Heider, 1958)是第一个正式研究人们是怎么理解行为背后的原因的社会心理学家。他认为其实每个人都有一个人关于人类行为的一般理论,他称之为通俗心理学(Naive psychology),并且人们会用这个理论来解释社会事件。

海德认为,人们寻求归因主要是出于两种基本需要:保持观点一致性的需要和获得对环境控制的需要。能够预测人们将会如何反应的能力对于满足这两种需要是大有裨益的。如果我们能够充分理解和预测别人的行为,相对于我们无法了解别人的意图和脾性来说,我们就更可能将这个世界看成是一致的和可控制的。海德认为,一旦这两种需要得到满足,那么我们在行动时就非常像是一个业余的科学家(Naive scientists)了,我们会理性地、有逻辑地来

验证对别人行为的假设。

因果归因的首要维度是因果根源

到目前为止,人们在做因果归因时,其中最重要的判断就是因果根源(Locus of causality)。按照海德的说法,人们一般会将一个行动产生的原因归结于内部状态或外部因素。内部归因(Internal attribution)(也叫个人归因[person attribution])是将行为的原因归结为个人的内部方面,诸如人格特质、情绪、态度、能力和努力等等。外部归因(External attribution)(也叫情境归因[situation attribution])是将行为的原因归结到个人的外部方面,如别人的影响、情境或运气等等。在我说的“垃圾”事件中,我对那个女人的行为最后所做的就是外部归因,将她的行为归因于恶劣天气所带给她的工作压力。在海德和其他理论家看来,我的解释正确与否并不重要。他们的兴趣点不是去确定事件的真正(True)原因,而是试图阐明人们是如何理解(Perceive)事件的原因。

除了进行内部与外部归因的区分外,研究者还试图回答归因中的另外一个重要问题。伯纳德·维纳(Bernard Weiner)和他的同事们(Weiner, 1986; Weiner et al., 1972)将海德的内部归因与外部归因的因果根源维度进行了扩展,认为还包括稳定性(Stability)与可控性(Controllability)两个维度。稳定性原因是稳定的、永远存在的,而不稳定性原因则是暂时的、可变的。这个稳定与不稳定性维度是因果归因的一个独立维度。有些原因,比如脾性,既是稳定的又是内部的原因(“她对我没有礼貌是因为她是个粗鲁的人”);也有些原因是内部但不稳定的(“她对我没有礼貌是因为她感冒了”)。同理,有些原因可以看成是来源于外部且又是稳定的(“她对我没有礼貌,这是因为我这个外部因素惹恼了她”),另外有些原因被认为是外部且不稳定(“她对我没有礼貌,这是因为那天的天气给她的工作造成了困难”)。

虽然在归因时,判断原因的来源和稳定与否是最重要的方面,但我们还经常会考虑第三个维度,即原因的可控性。按照维纳(1982)的说法,我们会认为某些原因是在人们的可控范围之内,而认为另外一些原因超出了他们的控制。可控与不可控维度是属于原因的来源和稳定性之外的第三个独立维度。天气就是不可控因素的最佳例子。

表4.7描述了这三个维度在对学业表现的归因时是如何相互影响的。比如你通常为准备考试而花费的学习时间总量就可以认为是内部、稳定和可控的因素,但是你特别为准备某一次考试而花费的学习时间就是内部、不稳定和可控的因素。有时候如努力这种可控因素就能够使你取得很好的学习成绩,然而我们必须考虑一些不可控的内部因素,比如天生的智力(稳定)和考试时的情绪状态(不稳定)。可控的外部因素可能是非常稳定的,比如你的老师倾向于在考试中测试名词解释和实例分析;但是可控的外部因素也可能是不稳定的,比如别人对你考试的辅导(假定这种帮助是他们可以控制的)。最后,老师出的测验题目的难度可以认为是外部、稳定和不可控制的因素,而运气却是外部、不稳定且常常被人们认为是不可控制的因素。

表 4.7 学业表现的来源、稳定与可控性归因

可控性	内部归因		外部归因	
	稳定	不稳定	稳定	不稳定
可控制	努力	为某一次考试而暂时努力 学习	老师偏好测试一些 题型	不常见的别人的 帮助
不可控制	能力	情绪	考试难度	运气

因果归因中的因果根源、稳定和可控性似乎是人们分析事件时主要考虑的三个维度 (Meyer & Koehl, 1982)。比如维纳和他的同事们 (Schmidt & Weiner, 1988) 已经说明了人们是如何运用这三个维度来帮助自己解释他人寻求帮助的行为, 以及人们是如何看待那些患有污名化的疾病诸如癌症和 AIDS 的人。跨文化研究也显示了个人主义文化和集体主义文化中的人都会运用这些维度来进行归因分析 (Hau & Salili, 1991; Schuster et al., 1989)。

自从海德提出了归因问题的研究以来, 其他社会心理学家扩展了他的观点, 并且形成了正式的归因理论。接下来的部分我们将关注该领域中有重大影响的理论, 以及讨论近年来心理学家对归因过程问题的改进。这些讨论将涉及行动者 (Actor) 问题, 行动者指的是我们试图理解的某些行为的执行者。

对应推论理论认为人们有做品质归因的倾向

当我们观察别人时, 我们不仅会注意他们的行为, 同时还会关注行为的结果。在发展对应推论理论 (Correspondent inference theory) 的时候, 爱德华·琼斯 (Edward Jones) 和凯斯·戴维斯 (Keith Davis, 1965) 对人们如何推测某个行为的原因特别感兴趣 (比如说, 为什么垃圾公司的那个女人表现得如此粗鲁?)。他们认为, 人们会将行动者的某个外显行为与这个行动者的某个稳定人格特征是否对应进行推论。因此, 对应推论是一种将行动者的行为对应于或能够预示其稳定的个人特质的推断。比如如果简 (Jane) 对鲍勃 (Bob) 很有同情心, 那么他的对应推论就是简是一个富有同情心的人。但是鲍勃是否真的会做对应推论呢? 并不一直如此。如果人们的某个行为存在有好几种可能的原因, 那么对应推论就不大可能发生, 因此你就不能确信该行为产生的原因了。然而, 如果只有一个可能原因能够解释某个行为, 那么对应推论发生的机会就非常大了, 结果就是你非常相信自己所作的归因。

在解释社会事件时, 琼斯和戴维斯认为人们会有做品质归因的倾向 (也就是说, 那些内部和稳定的原因)。而外部归因常常被人忽略, 人们仅仅在内部原因找不到的时候才可能会做外部归因。出现这种偏好的原因在于人们认为了解他人的品质可以使自己更好的理解和预测他人的行为的观点。但是, 是否能够自信地做出这种归因的问题在于, 社会行为常常是不明确的, 并且对于观察者来说行为产生的原因通常不明显。因此, 为了指导人们从行为中推断人格特征, 琼斯和戴维斯提出了几条人们可以应用的合理的经验法则。

批判思考 为什么有人认为对应推论理论不大适合集体主义文化下的情况？换句话说，个人主义文化下的假设有哪些是该理论的核心？

其中一条法则与行为的社会赞许性(Social desirability)有关。也就是说,人们对社会赞许的行为比对社会不赞许的行为更可能做品质上的归因。出现这种情况的原因在于,人们认为社会赞许的行为能够告诉我们比个体人格特征更多的有关该群体的文化习俗信息。然而,一旦人们的行为打破了这些文化规范,那么就需要给这些意料之外的行为给予一个解释。在发生这些行为时,人们知道行动者所付出的社会代价可能是非常巨大的,因此他们就非常确信行动者的行为反映了行动者稳定的内部品质(Jones et al., 1961)。

想像一下,你现在正在看几个行政办公室候选人对抗议酒后驾驶母亲协会(Mothers Against Drunk Drivers, MADD)发表演说。每个候选人都宣称自己支持采用严酷的法律限制酒后驾驶,那么你有多大的信心认为候选人的言辞真正反映了他们的个人观点?现在让我们再想像一下,其中有一个候选人站起来反对MADD的活动,认为这侵害了人们追求快乐的权利。那么现在你就能够确信这个候选人的言辞是反映了他/她的真实观点了,因为他/她的观点与主流的社会规范完全相反。

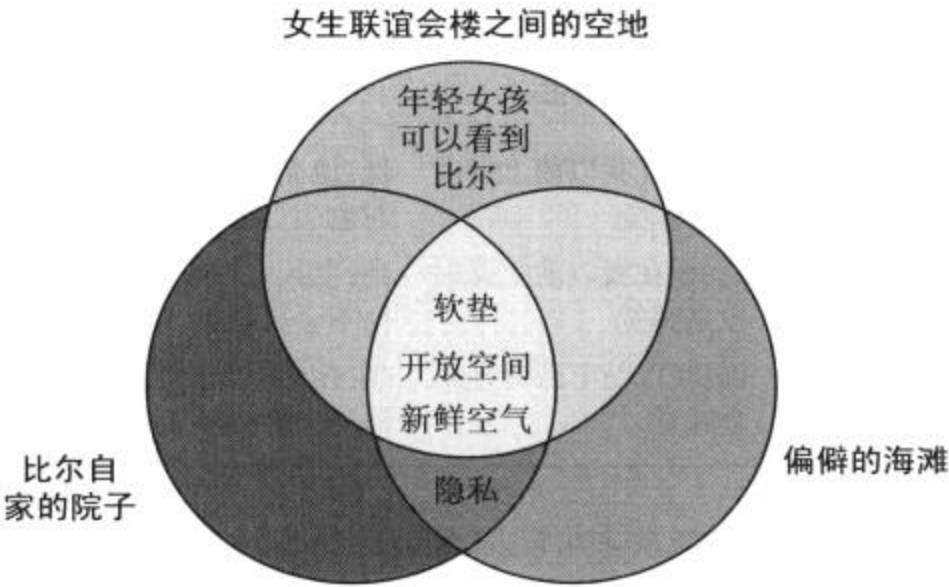
另外一个法则与行动者的选择余地有关。人们通常认为那些能够自由选择的行为比他们被迫做出的行为更能够反映出行动者的真正人格特征。支持自由选择因素的证据来源于这样一个研究(Jones & Harris, 1967),大学生被试阅读一篇由其他大学生写的发言稿,这篇发言稿的内容是支持或反对菲德尔·卡斯特罗(Fidel Castro,当时古巴的共产主义领导人)的。其中一部分大学生被试被告知写这篇发言稿的学生是自由地选择他/她的观点,而另外一部分被试被告知写发言稿的学生所写出的观点是被教授所指定的。当要求大学生被试估计写发言稿的学生对卡斯特的真正态度时,那些相信写作者自由选择观点的大学生被试更可能认为写作者的发言稿(行为)反映了写作者的真正态度。

按照琼斯和戴维斯的看法,我们不仅会分析行为的社会赞许性和行动者的自由选择度,同时还会根据其他可选行为来分析行动者所选择的行为。我们会问,“这些结果或效果是不是被选行为所独有的呢?”通过比较所选行为的结果与其他可选行为的可能结果,人们常常能够根据寻找独特的或“非共同的”后果来推测行动者潜在意图的强度。因此,推论的第三条法则是行为能否产生非共同效应(Noncommon effects),所谓非共同效应是指其他行为不可能产生这种结果。

研究显示,能够产生独特的非共同效应的行为比那些产生共同效应的行为更能导致人们对行动者作品质上的归因(Ajzen & Holmes, 1976)。比如让我们想像一下比尔(Bill)正在寻找一个练习举重和锻炼身体的地方,他可以选择在他家的院子里,或在一个僻静的海滩,还可以选择在学校女生联谊会两栋楼之间的空地上。如图4.2所示,这些地点之间存在着一些共同的效应(无论他选择哪个地方,他都需要一个软垫,足够的开放空间和新鲜空气)。然而,这些选择之中只有一个地方才会有年轻女人能够看到他的锻炼。如果比尔选择了女生联谊会

两栋楼之间的空地作为他锻炼的地方,那么观察者很可能会认为他是一个引人注目者。在作这个结论的时候,他们会运用比尔决定的独特非共同效应来推断他的人格特质。

图4.2 为什么比尔选择了女生联谊会两栋楼之间的空地作为他锻炼的地方? 找找非共同效应吧



当某一特定行为有许多共同效应时,那么我们是难以判断为什么人们会表现出该行为的。然而,一旦人们表现出的某个行为有着非共同效应,就如比尔选择了女生联谊会两楼之间的空地作为锻炼地点的例子,那么我们就很容易作对应推论了:比尔是一个引人注目者。

总的来说,根据琼斯和戴维斯的理论,当人们觉得他人的行为符合以下几种情况时,他们最可能认为行为反映了潜在的品质(也就是说,他们很可能进行对应推论):1)低社会赞许性, 2)是自由选择的,以及3)产生了独特的,非共同效应。

共变模式从多个角度来分析归因

对应推论理论说明了人们是怎么运用某些特定的法则来对行为进行品质归因的(内部的、稳定的)。然而,该理论通常仅适用于对某个单独的行为进行归因,或在进行品质归因时仅仅了解了某一个信息。但是很明显的是,人们的因果分析有许多是源自于对他人的深入分析,并且常常导致了对行动者的外部归因。

哈罗德·凯利(1967)的共变模式理论尝试从多个角度和人们拥有的多个信息,来分析人们是如何像内部归因那样来进行外部归因的。对于海德认为人类是理性和有逻辑的观察者,人们会像业余的科学家那样检测自己关于他人行为的假设这一观点,凯利是赞同的。正如科学家通过观察某一特定变量在许多不同情境下和某一特定结果之间的关系来得出因果关系判断那样,凯利认为人们也会对日常生活事件进行因果归因。

根据凯利的观点,人们在归因时采用的是共变原则(Covariation principle)。该原则认为如果某一现象是某一行为原因的话,那么必须是该行为出现时该现象也出现,而该行为不出现时则没有该现象,即假定的原因和观察到的结果必须是“共变”的。如果一旦你和其他人一起玩的时间太长,你的男/女朋友就会变得冷淡和暴躁,那么就存在高水平共变;但如果他

107 (她)只是偶尔才会变得冷淡和暴躁,那么共变就很低。在对冷淡而暴躁的行为进行归因时,你会分析这一行为与其他许多潜在原因之间的共变问题,并且会将结果归因于与它有着最大共变的原因上。

表 4.8 这个学生为什么在我的课堂上打瞌睡?

可利用信息				
情境	一致性	一贯性	独特性	最可能的归因
1	低:课堂上没有其他学生打瞌睡	高:他在我以前上课时也是睡觉	低:他在其他教授上课时也会打瞌睡	内部归因:这是个懒惰的学生
2	高:课堂上有许多学生在睡觉	高:他在我以前上课时也是睡觉	高:在其他教授上课时他不会打瞌睡	知觉对象归因:我是个无趣的教授
3	低:课堂上没有其他学生打瞌睡	低:我以前上课时他不会睡觉	高:在其他教授上课时他不会打瞌睡	情境归因:昨天晚上他没有休息好

如果我们不能明显区分结果与众多可能原因的共变差异,那么我们将某一结果归结于某一原因的自信心就会大受影响(Fiedler et al., 1999)。凯利(1972)称这种认知为“折扣原则”(Discounting principle)。一旦某一特定事件存在着好几个可能的原因,我们就不大可能将这个结果归因于任何一个特定的原因上(Morris & Larrick, 1995)。

在分析因果根源的时候,凯利通过将外因划分为知觉对象(Entity)和情境(Circumstances)两个因素,从而更加详细地阐述了内/外部归因维度。知觉对象就是行动者的行为指向者,可以是另外一个人,也可以是一件事物;情境就是行为或事件发生的背景。

在对共变进行评估的时候,凯利认为人们会依靠3种基本信息。一致性信息(Consensus information)指的是对相同的刺激或知觉对象,其他人的反应与行动者的反应相同的程度,若是,则一致性高。一贯性信息(Consistency information)是指行动者在其他环境下,对这一刺激或知觉对象是否会表现出相同的反应,若是,则一贯性高。独特性信息(Distinctiveness information)指行动者对别人,其他刺激或知觉对象是否会以相同的方式作出反应,若是,则独特性低。凯利认为如果一致性和独特性低,而一贯性高的话,人们很可能对他人的行为作内部归因。另外,如果一致性和一贯性低,而独特性高,人们则很可能作情境归因。当这三种信息都高时,人们则会将原因归结到知觉对象上。

108 有时在我讲课的时候,我看到有同学在课堂上打瞌睡。很自然的,我很想知道为什么他会在课堂上睡觉。他昨天晚上睡的不好(情境归因)?这是个懒惰、动机不明确的学生(内部归因)?我是个无趣的人(知觉对象归因)?在表4.8中,我概括地描述了凯利的理论是如何对这一行为进行归因的。共变模式预测我在归因的时候会搜集一致性、一贯性和独特性信息。对于一致性来说,我可以看其他学生的反应:课堂上还有谁挣扎在瞌睡的边缘?就一贯性而言,我可以想想这个学生过去在课堂上的表现:他以前在课堂上都是注意听讲的吗(或者至少是醒着的)?而对于独特性,我可以了解该学生在其他教授上课时的反应:他是不是只会

在我的课堂上睡觉?

在作内部归因时(情境1:这是个懒惰的学生),必须有低一致性和低独特性,以及高一贯性的证据。即如果我的课堂上没有学生在打盹,他在其他教授的课堂上也会睡觉,以前我上课的时候他有时也会睡觉的话,那么我们就可以作出内部归因。而要作知觉对象归因的话(情境2:我是个无趣的教授),则必须有高一致性、高独特性和高一贯性的证据。即如果我课堂上有许多学生在打盹,这个学生在其他教授的课堂上不会瞌睡,而且这个学生在我以前的课堂上一贯就会睡觉的话,那么我们就能够作出知觉对象的归因。如果一致性和一贯性低,但是独特性高的话,我们就可以作情境归因(情境3)。也就是说,如果课堂上没有其他人在瞌睡,他以前在我的课堂上和其他教授的课堂上都不会打瞌睡,那么一定是一些不寻常的情境因素导致了该行为,如也许他昨天晚上没有休息好。

共变模式对归因过程的解释的准确度如何?实证研究的结果普遍支持了共变模式,然而这三方面信息的影响力似乎并不相同(Chen et al., 1988)。在这三个方面的信息中,一致性信息对归因的影响最小(Windschild & Wells, 1997)。这意味着什么呢?这表明人们在理解行动者的行为时,我们主要是关注从行动者那所获得的信息(他/她的行为是独特的或一贯的吗?),而不太关心从其他行动者那获取信息(一致性信息)。

对应推论理论和共变模式都大大推进了海德最初关于人们如何理解行为的原因的分析。对应推论理论主要关注的是人们对行为的某一具体实例的分析,而共变模式清楚地解释了人们是如何对不同时间的一系列行为进行分析的。这两个理论都认为人们是理性、有逻辑的观察者,认为人们就像是业余的科学家那样会检测自己对社会事件的因果根源的假设。然而,在我们的日常归因中,我们真的是这么理性吗?

小结

- 归因时最重要的判断是因果根源(内部归因或外部归因)的确定。
- 对应推论理论认为人们在推断目标人物的行为是否对应某个稳定人格特质时存在一些规律:

社会赞许性,是否有选择的自由,非共同效应。

- 共变模式解释了从多个角度来进行归因的问题。
- 评估共变时所用到的信息有:一致性信息、一贯性信息和独特性信息。

* 归因中的偏差

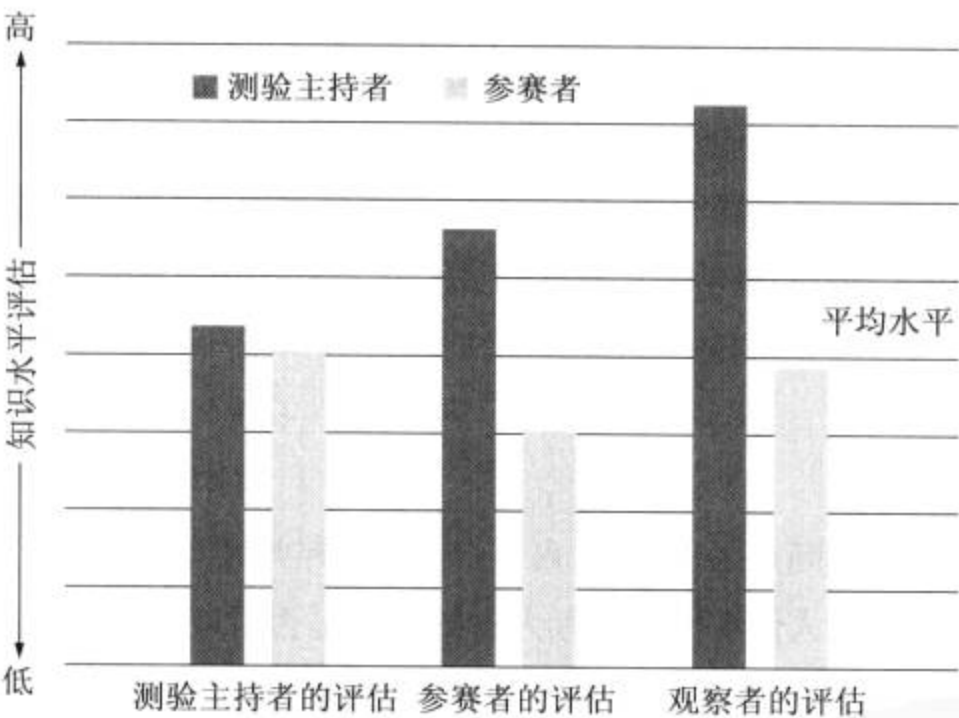
迄今为止在我们的讨论中,人们的归因过程似乎都是非常有逻辑的。然而,虽然人们看起来在对事件进行归因时会遵循逻辑,但是这种认知过程——有些人将之比作计算机程序——有自己的兴趣,有时是没有逻辑的。

109 基本归因错误描述了人们倾向于作内部归因和低估外因的倾向

正如在第一章所讨论过的,人们的行为通常是个体的内部特质和外部因素共同作用的结果。然而,在理解他人的行为时,我们倾向于将行为的原因归结为行动者的性格品质,而不是归结为可能更合适的情境因素。李·罗斯(Lee Ross, 1977)将这种对他人行为倾向于作内部归因,而不是作外部归因的倾向称为**基本归因错误**(Fundamental attribution error)。

下面看看这种认知偏差产生作用的一个例子。罗斯和他的同事们(1977a)设计了一个模拟电视问答比赛,他们将学生随机地分配为担任“测验主持者”和“参赛者”。研究者要求测验主持者想出 10 道富有挑战性的但又是普通的问题,而参赛者需要尽可能多的回答问题。在这种情况下,测验主持者可以想出一些特别难的问题,而平均起来,参赛者只能正确回答出 10 道题中的 4 道。尽管在这个实验中,明显是担任测验主持者的学生占有优势,但是参赛者在测验结果的归因时却忽视了或没有将这个外因考虑在内。正如你从图 4.3 中所看到的,参赛者认为测验主持者比他们自己知识更渊博。而虽然没有直接参加实验,但是观看了实验的观察者也认为测验主持者比参赛者更有知识。

图 4.3 基本归因错误和电视问答比赛



即使担任测验主持者角色的学生比参赛者在实验中占有更大的优势,但是参赛者在测验结果的分析时却忽略或没有考虑这个外因。和观察者一样,参赛者认为测验主持者比自己的知识更渊博。如何解释这个基本归因错误呢?

知觉显著性与预测需要

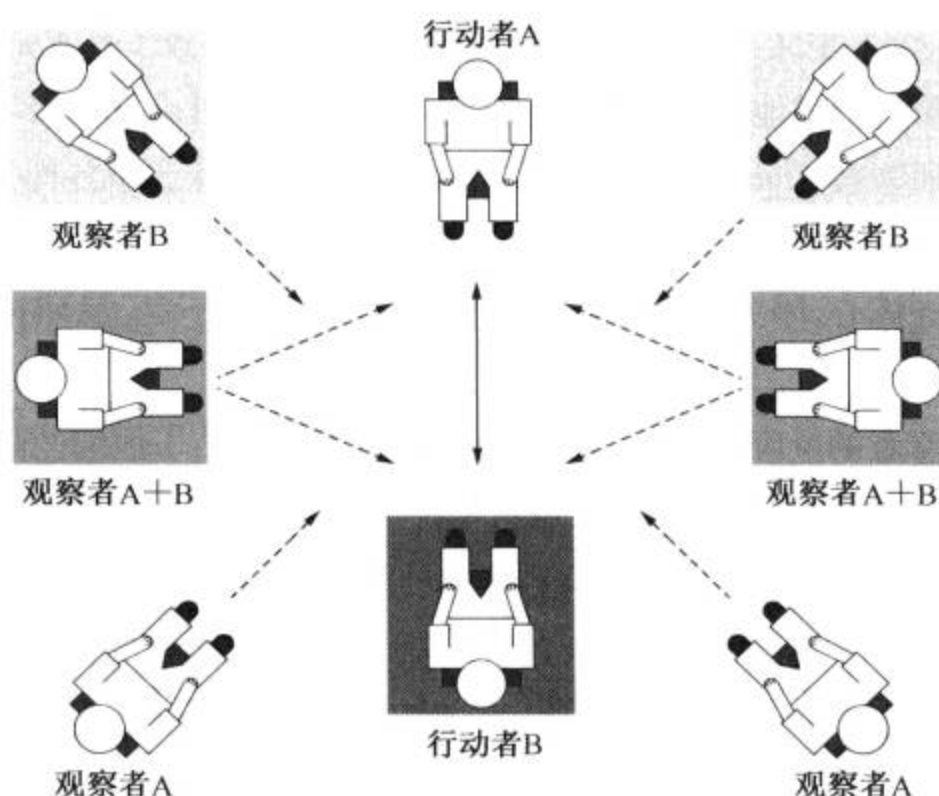
为什么我们会犯这种系统性的偏差呢?可能性之一是前面已经讨论过的对应推论理论(见第 104 页)。我们偏好品质归因的原因在于,行为所反映出的态度与人格为我们准确预测他们将来的行为给予了更高的信心。因此,预测的需要可能使我们更容易犯基本归因错误。

110 第二个可能性与那些最容易引起我们这些社会知觉者注意的方面有关。当我们在社会

环境中观察一个人时,通常最具知觉显著性(Perceptual salience)的是特定的人:他们的动作,独特的声音,长相。相对来说,那些实际上可能导致了这些行为的相对静止的情境影响常常不是那么突出,因此在归因时就不大可能被我们考虑进去。

谢利·泰勒(Shelly Taylor)和苏珊·菲斯克(Susan Fiske)(1975)设计了一项巧妙的研究来验证这个假设。在这项研究中有两名行动者在进行一段精心设计的5分钟对话,同时有6个被试观看了这两名行动者的行为。在每一轮实验中,6名观察者的座位或者是面对行动者A,或者是面对行动者B,或者是可以清楚地看到两名对话者(见图4.4)。在两名行动者对话结束后,6名观察者被问及在两名行动者中,谁才是对对话最有影响的人。结果显示,观察者认为自己面对的人才主导对话的人。后来的研究进一步证实了知觉的显著性是影响基本归因错误的因素之一(Krull & Dill, 1996)。

图4.4 知觉显著性与基本归因错误



这是知觉显著性研究中两名行动者与6名观察者的座位安排。泰勒和菲斯克发现,观察者将他们能够清楚看到的行动者评价为对话的主导者。这些发现是如何帮助我们解释基本归因错误的?

文化差异

多年以来,社会心理学家认为世界各地的人都会犯基本归因错误。然而,随着越来越多的研究在非西方文化中的开展,结果发现这个归因错误在集体主义文化中不如在个人主义文化中那么常见(Leung & Chan, 1999; Norenzayan & Nisbett, 2000)。比如琼·米勒(Joan Miller, 1984)发现,印度人在解释人们的日常行为时会作更多的情境归因,而美国人更可能作个人品质上的归因。面对这些研究发现,社会心理学家开始想知道为什么文化会影响基本归因错误。是因为集体主义文化下的人不如个人主义文化下的人那样关心态度

和人格特质(性格倾向)对行为的影响?还是因为个人主义文化下的人不如集体主义文化下的人那样关心情境力量对行为的影响?

后来的研究发现,集体主义文化中的人在分析他人的行为时,会和个人主义文化下的人一样考虑他人的品质(Krull et al., 1999)。不同之处在于他们对情境影响力量的意识。集体主义者更关心情境因素对人们行为的影响,而这显然就是他们不大容易犯基本归因错误的原因(Choi & Nisbett, 1998; Choi et al., 1999)。

这种社会知觉上的文化差异植根于不同文化看待自我的差异。在第三章我们谈过,个人主义者认为自我是受个体内部因素驱动的,相对来说不大受情境的影响。相反,集体主义者将自我看成是依赖于群体的,因此强烈地受社会义务的影响。似乎集体主义的自我观增强了他们对个人和情境因素交互影响行为的重视程度,而这实质上就是社会心理学对社会行为的理解。在这些发现的基础上,有些社会心理学家提出,集体主义文化下发展起来的通俗心理学可能比个人主义文化下所形成的通俗心理学在归因时更加准确(Choi et al., 1999)。

是知觉显著性、个人主义,还是他们共同与其他因素一起导致了基本归因错误,这一点对社会后果有重要的影响。对他人的行为作内部归因,就可以使社会知觉者不会被行动者对消极事件责任的否认所蒙蔽(Inman et al., 1993)。比如说,在对社会中各种受害者的不幸境况(强奸受害人,贫民窟的居民和处于劣势的少数派)进行分析时,我们忽视情境影响力的倾向就常常使我们缺少同情心,因为我们会认为是这些人自己的“不良”品质招致了他们的不幸遭遇。

即使我们对不幸者的反应会带有同情心,然而,将责任归结于他们的品质也会影响我们对待他们的方式(Leung & Chan, 1999)。也就是说,如果我们将他人的不幸境况归因于他们个人的品质缺陷,而不是归因于环境,那么对他们的处理方式将很可能集中在改变他们自身而不是优化社会环境。但是,如果作为社会群体成员的他们的不幸遭遇是来源于社会歧视,而不是他们自己的个人缺陷的话(比如少数民族和女性),我们对他们的处理方式就很可能给他们造成心理上的损害。

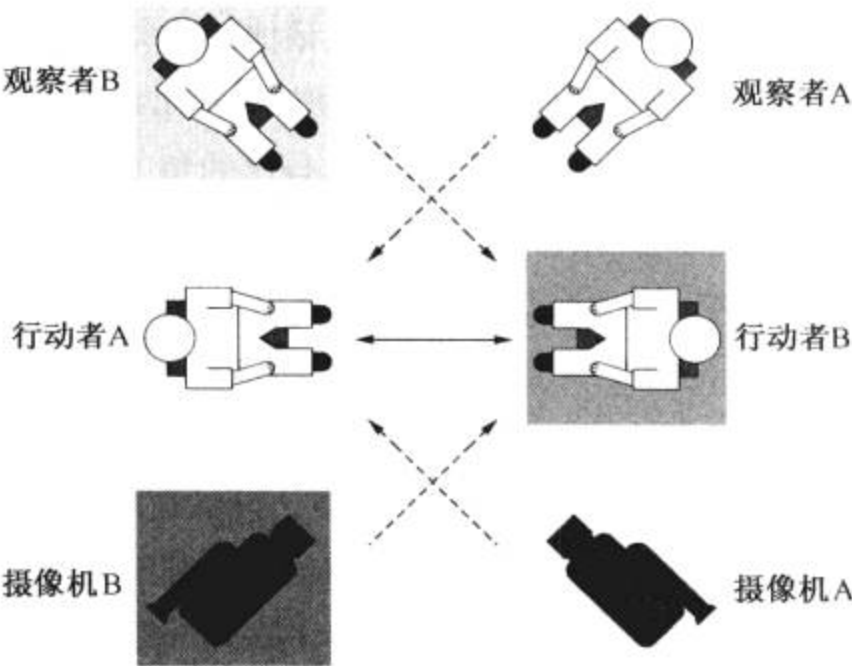
行动者比观察者更加重视外因的影响

在解释他人的行为时,我们特别容易犯基本归因错误。但是在解释我们自己的行为时,我们却倾向于更加重视外因(或情境因素)的影响。这种将我们自己的行为归结于外因,而将他人的行为作内部归因的倾向就是行动者—观察者效应(Actor-observer effect)(Jones & Nisbett, 1972; Karasawa, 1995)。举例来说,如果查里斯(Charisse)正在和一个帅气的陌生男子聊天,而她的男朋友,辛格(Singh)正好在远处看到了这一幕的话,他们对这一社会交往行为就很可能会有不同的解释。虽然查里斯会对此作外部归因(这个陌生男子正在向她问路),但是辛格却会将此归结为内因(查里斯迷上了这个家伙)。

迈克尔·斯托姆斯(Michael Storms, 1973)创设了一种交流情境(不包括爱嫉妒的被试)

来测试行动者—观察者效应,这个情境类似于前面所提到的泰勒和菲斯克(1975)的研究设计。斯托姆斯将四个互相不熟悉的研究被试——其中两个担任观察者角色,两个担任聊天的行动者角色——按照图 4.5 中的模式来安排他们的座位。两个行动者的任务是进行一段 5 分钟的对话,而两个观察者需要认真观察他们各自所面对的那个行动者。另外有两部摄像机分别拍摄这两个行动者的面部表情。在谈话结束后,行动者和观察者都在一系列维度上对观察者的行为进行评定,并且要求他们判断每个行动者的行为受个人特质和受环境因素影响的程度。结果支持了行动者—观察者效应,观察者在分析自己所观察的行动者的行为时,更加重视性情因素,而行动者在分析他们自己的行为时却更加重视情境因素的影响。

图 4.5 知觉显著性与行动者—观察者效应



这是斯托姆斯(1973)知觉显著性研究中的两个行动者和两个观察者的座位设置。为什么两个行动者在谈话结束后观看他们自己和另外一个行动者聊天的录像时,对他们的行为作更多的性情归因呢?

为什么会有行动者—观察者效应?和基本归因错误类似,可能性之一在于知觉的显著性。在从事某一活动的时候,行动者的注意力通常是指向情境,但是观察者的注意力却集中在行动者身上。因此,由于看待事件的角度不同,导致了行动者注意的方面(情境)与观察者注意的方面(行动者)存在差异。

如果知觉显著性在归因过程中有重要的作用,那么如果你在事件发生后,并且是观察者和行动者作归因前就将这一点告诉他们的话,情况又会怎么样呢?在斯托姆斯研究的另外一种实验条件下,他让被试在作归因前观看拍摄下来的录像。但是他们所观看的内容不是拍摄自己面部表情的那个录像,而是观看内容是拍摄对方面部表情的录像。这样一来,行动者 A 看关于行动者 B 的录像,而行动者 B 看的是行动者 A 的录像。那么你认为这种转换观看事件的立场会有什么样的结果呢?

与观看拍摄自己面部表情录像的行动者相比,这种转换事件看待角度的行动者没有再表

现出典型的行动者—观察者效应。相反,观看自己录像的行动者会表现出更多的性情归因,而观察者会对先前所面对的行动者作更多的情境归因。这些结果与以前的发现不仅说明知觉显著性对归因过程的强大影响作用,同时还显示,如果我们操控行动者的注意力使他们产生自我觉知的话,那么他们就会在解释自己的行为时更加重视内部因素的影响,而行动者—观察者效应也就不会再出现了(Fejfar & Hoyle, 2000)。其实从心理学角度来分析的话,就是一旦行动者产生了自我觉知,他们就能成为自己行为的观察者。

为了帮助我们谨记改变心理视角(关注自我与关注情境)是如何影响知觉显著性的,现在让我们再看看马克·弗兰克(Mark Frank)和托马斯·季洛维奇(Thomas Gilovich, 1989)对斯托姆斯(1973)研究的深化。在他们的研究中,男女大学生被试的任务是和一个陌生的同性别的人进行一个简短的聊天。在聊天结束后,要求他们在斯托姆斯所用的一系列维度上评价自己的行为表现,并且对这些行为进行归因。3周以后,请他们再次回忆这段对话并且再次评估他们的行为,同时在他们回忆时询问他们是如何想像那一场景的——是从自己的角度还是从局外人的角度。研究者开始时估计,如果行动者是从自己的角度来回忆当时的事件,他们可能会作外部归因,但是如果他们是从局外人(即将他们自己当成被观察的对象)的角度来回忆的话,那么他们很可能作内部归因。研究结果完全证实了这两个假设,大部分行动者在回忆事件时都是站在自己的角度,他们在第二次归因时作出了比第一次归因时更多的外部归因。而那些是从局外人角度来回忆事件的行动者,则作出了更多的内部归因。

在第二个研究中,弗兰克和季洛维奇(1989)不是让被试自发的采用观察者或行动者视角,而是诱导他们从观察者或行动者角度来回忆当时的对话。结果与前一个研究一样,那些被诱导成从观察者角度来回忆的被试作出了更多的内部归因,而被诱导成从行动者角度来回忆的人则作出了更多的外部归因。总的来说,这些发现和斯托姆斯控制被试的自我觉知研究结果共同说明了,行动者和观察者看待事情的角度差异是导致这种归因偏差出现的一个重要影响因素。

虽然行动者—观察者效应是一个已经被充分证明了的归因现象(Krueger et al., 1996),但是在行动者将他们特定情境中的行为归因于他们的人格或自我概念时,出现这种归因偏差的可能性就低多了(Robins et al., 1996)。比如说,如果沙里宁(Shalini)认为她自己是一个外向的人(性情归因),并且在被介绍给别人时表现得很开朗,那么她就会和那些观察到她的行为的人一样从性情的角度来分析她自己的行为(“我说话很多是因为我是一个外向的人”)。因此,尽管存在行动者—知觉者效应的倾向,但是个体之间人格与自我概念的差异就能够帮助我们解释为什么在有些特定的情况下不会出现这种归因偏差了。

自利归因能够增强或保护自尊

也许有关我们人类并不是一个冷静的,有逻辑的信息加工者的最有力证据,就是在成功和失败时我们的表现了。一旦发生了这类事情,你认为我们会将原因归结为什么呢?显然,

我甚至不需要引用众多的研究结果你就会相信人类归因过程的本质就是,我们在失败的时候会自我保护(Self-protection),而在成功的时候会自我增强(Self-enhancement)。也就是说,我们会倾向于因积极的行为表现或结果而提高对自己的评价,而将消极行为或结果归结为外部因素的影响(Campbell & Sedikides, 1999)。比如说,当学生取得了一个好的考试成绩时,他们就很可能将之归因于他们聪明(一个不可控,但又是稳定、内部的因素),或努力学习的美德(一个可控、稳定和内部的因素),或者是这两者共同作用的结果。但是,一旦他们这次考试考砸了,他们又会倾向于认为这是因为教授要求太高了(一个稳定但不可控的外部因素),或运气不好(一个不稳定且不可控的外部因素)。当我们将失败归结为他人时,那么这些人很可能就是我们所不喜欢的人(Silvia & Duval, 2001)。总的来说,这种将积极结果归结为内因,而将消极结果归结为外因的倾向就是著名的自利偏差(Self-serving bias)。如果在第三章我们多讨论一点个人主义文化下人们特别重视价值对自尊的影响的话,那么现在你就会毫不奇怪个人主义者会比集体主义者表现出更多的自利偏差了(Heine & Lehman, 1999)。

对自利偏差的一个公认解释就是这会增强或保护我们的自尊。如果我们觉得我们需要为自己生活中的成功事件或积极结果负责,但是又不需要为自己的失败或其他消极事件负责的话,那么就会大大提升我们的自我价值感。这种自我增强效应的解释强调动机在自利偏差中的作用,并且由于能够帮助我们将自利偏差运用到对我们所认同的其他人或群体的分析上,因此也非常具有吸引力(S. A. Miller, 1995; Mullen & Riordan, 1988)。正如在第三章所讨论的,我们可以将自己与其他成功人士联系在一起增强我们的自尊。从心理学的角度来看,我们强烈认同的人是我们自我概念的一部分。当我们观察他们的行为时,我们倾向于将他们的积极行为归因于内因,而将他们的消极行为归结为外因。这样一来,我们就能够沐浴在他人成就的光辉中并且使自己的自尊得以增强(Cialdini et al., 1976)。用这种看待自己的乐观有色眼镜来看待内群体中其他成员的行为的倾向是自利偏差的一种,名为内群体偏差(Ingroup bias)。在第八章我们将更为详细的讨论内群体偏差是如何造成许多社会问题的,比如性别歧视与种族歧视问题。

除了自我增强效应方面的解释外,另外一个较近的观点认为自利偏差实际上是一个非常合理的信息加工结果。这些自利归因来源于在特定情境中我们对成功的期望(Taylor & Riess, 1989)。其基本观点就是,通常来说人们都希望获得成功,因此一旦获得成功时就更加愿意认为这是自己的功劳。根据凯利的共变模式,一旦人们确实获得成功的话,如果这种成功是低独特性而高一贯性的话,那么人们就会作内部归因。然而,一旦人们遇到失败,就会认为这是个例外(高独特性且低一贯性),因此他们就很可能作外部归因。如果别人也在这种任务上失败,那么这种高一致性就更能够加强外部归因了。

不管最终原因是什么,纵使自利归因偏差使我们对自己(以及内群体中其他成员)的了解不大准确,但由于他们常常能够提升我们的自信心,所以他们仍然具有功能性价值。比如将成功归因于稳定的内因就会使我们认为将来在同类任务上也很可能会取得成功,从而使我们

在面临新的挑战时愿意付出更大的努力(Taylor & Brown, 1988)。同理,将反复发生的失败事件归因于外因,则会使我们留存将来能够取得成功的乐观信念,从而使我们能够在任务中坚持下去。威尔马·肖费利(Wilmar Schaufeli, 1988)已经发现,在劳务市场寻找工作的失业工人如果在找工作的过程中表现出自利偏差的话(即将申请某项职位时的失败归结为外部因素,而不是诸如能力不足的内因),他们找到工作的可能性就更大。虽然自利归因有切实的好处,但是它也会产生一定的问题,如它会使我们不断地忽视自己的缺点,而有时候一种较为现实的评价将会使我们意识到需要改进自己(Kruger & Dunning, 1999; Robins & Beer, 2001)。当然,对于自利偏差,我们还是见好就收,适可而止。

115

小结

- 导致判断失误的认知偏差是归因过程的特征:
 - 基本归因错误:作内部归因多于外部归因的倾向;
 - 行动者—观察者效应:对自己行为作外部归因而对他人行为作内部归因的倾向;
 - 自利偏差:将自己的成功归因于内部因素而将失败归因于外部因素的倾向。
- 尽管存在认知偏差,但是我们的社会知觉似乎具有功能性价值。

* 应用

你识别谎言的能力如何?

在克林顿总统被弹劾期间,共和党起诉者想直接盘问证人,以便他们能够直接看到证人的眼睛从而判断证词的可信度。这是寻求真相的有效策略吗?你认为一个普通人是经常还是很少撒谎呢?贝拉·德保罗(Bella DePaulo)和她的同事发现,人们平均每周会对他们所遇到的人中的三分之一的人撒谎,对这一点你会感到惊讶吗?通常来说,人们每周会对10个人撒谎,而撒谎最多的人是那些比较喜欢交际的、喜欢控制人的和希望自我展示好于他人的人(DePaulo et al., 1996; Kashy & DePaulo, 1996)。大多数时候,人们说的谎话是对自己有利(自利性谎言[Self-centered lies])而不是对他人有利(利他性谎言[Other-oriented lies])。表4.9列举了日常生活中谎言的一些典型特征。

当人们说谎是为了照顾别人的感受时,这种谎言我们称之为“善意的谎言”,这种谎言常常是对自己所喜欢的人而说的(Bell & DePaulo, 1996)。而且,当人们在提供一些消极的,但又是对别人的自我概念非常重要的反馈信息时,人们很有可能会撒谎(DePaulo & Bell, 1996)。遵从这种“礼仪”通常不会使人们胡说一些自己不喜欢的东西,但却常常会使人表达一些有积极意义的反馈信息。

倘若人们有时确实会对别人隐瞒自己的感受和意图,那么作为社会知觉者的我们又该如何对这些托词进行反应的呢?欧文·戈夫曼(Erving Goffman, 1959)认为在判断别人的自我展示时,我们会注意两种不同形式的社会刺激,他称之为表情。首先,有一些人们可以自由向

他人“展示”的表情,人们通常认为这些表情是他们的惯例性的交流风格。这些人为表情(Expressions given)包括一些人们有意识的向他人传达的语言和表情动作。

除了这些策略性的表情动作外,还有一些人们所“散发出来”的表情,本质上主要是非言语行为。这些自然表情(Expressions given off)常常也叫非言语泄漏(Nonverbal leakage),包括众多无意中表现出来的行为以及人们较少意识到的行为。吃一顿做的很差的饭食时的没有胃口,以及隐藏在强颜欢笑后的痛苦面容就是自然表情的典型例子。

在这两种表情中,那些自我展示者无意识“散发”出来的表情比“人为”的表情是更好的预测人们是否说谎的指标。比如保罗·艾克曼(Paul Ekman)和莫琳·奥沙利文(Maureen O'Sullivan)(1991)在对欺骗的准确与不准确判断的分析中发现,不准确的判断者(30%以下的准确度)注意的是言语线索,而准确的判断者(80%以上的准确度)更多关注非言语线索。决定我们更加注意哪类形式表情的其中一个因素是,在怀疑对方说谎的时候,该问题对我们的重要程度。詹姆斯·福雷斯特(James Forrest)和罗伯特·费尔德曼(Robert Feldman)(2000)发现,一旦涉及与自己关系密切的问题,人们就会更加注意说话者的言语信息,这样一来,他们就更容易被欺骗;而那些与该问题没有什么个人关联度的人,他们会更加注意非言语行为,因此相对来说就不大容易被骗。

116

表 4.9 大学生与社会成员日常生活中的说谎情况

每周的说谎次数	10.4
对每周所遇到的人中的多少人撒了谎	34%
称自己从没有说谎的人数	5%
说谎的理由	
自利性:说谎是为了保护自己或让自己心理上好处,或者是保护或增加自己的利益;	51%
利他性:说谎是为了保护他人或让他人心理上获益,或者是保护或增加他人的利益;	25%
既不利他也不利己:为了控制人际互动,或为了娱乐,顺从,或仅仅是一个反应而已。	24%
说谎的方式	
面对面	79%
电话	20%
书写	1%
谎言被发现了吗?	
没有	59%
有	19%
不知道	19%
其他	3%
称自己将来还会说谎的人数	77%

资料来源:DePaulo et al., 1996

虽然注意非言语行为能够有助于我们识别他人自我展示中的谎言,但并不是所有的非言语线索都有同样的价值。在鉴别谎言时,我们犯的最大错误之一是过于重视面部表情。比如说,我们倾向于认为人们在撒谎时不会面带笑容,但实际上,欺骗者最常用的方法就是利用微

笑来掩饰他们的真实感受(Ekman et al., 1988)。另外,我们也常常被人的脸形所蒙蔽,错误地认为娃娃脸和漂亮的人比那些相貌老成和不漂亮的人更加诚实(Zebrowitz & Montepare, 1992; Zebrowitz et al., 1996)。

- 117 与关注面部线索不同,注意其他非言语线索似乎能够导致更为准确的社会知觉。比如艾克曼和华莱士·法尔森(Wallace Friesen)(1974)开展了一项研究,他们给一些女护士放映令人愉快的或令人反感的短片,并要求她们表现出自己对电影的真实感觉,或是要她们掩饰自己的感受。另外有一些隐藏起来的摄像机在拍摄她们的表情,有些是拍摄她们的面部表情,有的是拍摄她们的躯体表情。然后将这些录像带给另外一些被试观看,这些作为观察者的被试的任务就是判断这些护士是如实表达了她们的感受,还是假装出来的感受。结果显示,那些观看的内容是面部表情的录像带的被试的判断准确性不如那些观看的内容是拍摄躯体信息的被试。能够显著预测是否欺骗的躯体动作包括手、脚的“烦躁不安”以及身体姿势的不断变换。这些研究显示,在欺骗别人时,人们对面部表情(人为表情)的自我监控和控制会多于对其他躯体动作(自然表情)的自我监控和控制。

虽然非言语行为通常比言语行为能够提供更为有用的关于是否撒谎的信息,但有时候留意人们言语模式的某些变化也能够察觉他人是否在说谎,即注意所谓的辅助语(Paralanguage)。有些研究(Porter & Yuille, 1996; Stiff et al., 1989)显示,在人们撒谎的时候,他们倾向于给出简短的回答,音调常常会有微弱的升高,语速变慢,常常会停顿(如“啊”,“嗯”),以及说话犹豫等。

有个元分析(DePaulo et al., 1997)分析了17个研究,涉及2800多名被试,结果发现人们察觉谎言的自信心并不能预测我们对说谎者与没有说谎者的辨别准确度。即使是那些为了生计而需要判断他人是否撒谎的人,如法官、警察、CIA测谎员、海关检查官,一般来说也基本上是靠运气(DePaulo & Pfeifer, 1986)。事实上,即使是最好的职业辨别说谎者,即所谓的情报机关特务,其成功率也只是70%(Ekman & O'Sullivan, 1991)。

总的来说,关于欺骗的研究告诉我们,尽管可以得到许多关于欺骗的信息,但是我们却常常错误地判断了别人是否在撒谎。欺人者常常成功的欺骗了我们,不管我们是什么性别、种族、文化背景、社会经济地位和文化水平,在涉及对我们关系重大的问题时,他们是最容易成功的。也许通常不能察觉被骗的主要原因在于,我们一般认为别人基本上都是诚实的人(Zuckerman et al., 1981)。在这最后的分析中,我们需要强调,无论是言语还是非言语线索,都不是辨别谎言的有力武器。如果一个骗子有了精心准备并且自我控制的很好,即使注意到他们身体的烦躁不安、姿势的不断改变以及音调的升高,我们还是无法辨别他们是否在撒谎。

* 特色研究

谎言察觉能力的形成

资料来源:Anderson, D. E., DePaulo, B. M., & Anfield, M. E. (2002), vol. 28, pp. 536—

545. The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends. *Personality and Social Psychology Bulletin*.

陌生人察觉彼此之间的欺骗是很不准确的(Anderson et al., 1999; DePaulo & Friedman, 1998)。造成这种准确性很低的一个重要原因也许是人们在说谎时表现得很特别。如果这一点属实,那么某个具体的谎言就很可能被熟悉该人的朋友所察觉。本研究中的假设就是关系密切的朋友随着相处时间的增多,那么他们察觉对方说谎的准确度就会越来越高。

方法

被试是参加心理学课程的学生,研究者请他们和一个同性朋友一起参加一项关于非言语行为和友谊的研究,而这个朋友是他们本学期刚刚认识的。然后安排那些提交了申请表并且符合实验要求的学生参加第一阶段的实验。大约5个月后,再次联系他们参加第二阶段的实验。在每个阶段的开始,被试都需要完成一项测量他们之间关系亲密程度的问卷。然后,确定了24对关系“特别亲密”和28对关系“不大亲密”的被试对。

研究中的关键任务是,每对被试都被随机分配了4个生活故事,然后他们随机的担任“说故事者”和“评判者”角色。说故事者的任务是说一个真实的故事或捏造一个故事,而评判者的任务是判断说故事者说的是不是一个真实的故事,并且还要评定他/她判断时的信心、舒适和怀疑的程度。

结果与讨论

所有被试辨别谎言的平均准确程度为54.6%,并没有显著高于纯机遇水平的50%,同时与100余项对成年陌生人谎言辨别能力研究的54%的平均准确度结果类似。特别亲密组(54.1%)对谎言辨别的准确度并不显著高于不大亲密组(53.8%)。然而正如所预期的,亲密组被试确实表现出随着关系的发展,谎言辨别的准确度越来越高,准确度从46.8%提高到61.4%。而对于不大亲密组的被试来说,他们辨别谎言的准确度并不随着时间的发展而有明显改变(56.5%与51.2%)。

为了判断间接的谎言察觉能力,研究者同时还考察了判断者判断时的信心程度,舒适程度以及怀疑程度。结果与假设完全一致。当说的故事是真实故事的时候,判断者在判断时感到更加自信和舒适,而更少怀疑。判断者同时认为说故事者在说真实的故事时比说虚假的故事时表现得更加舒适。但是在这些间接的指标上,亲密组与不大亲密组并没有显著的差异。这些关于间接的谎言察觉能力的发现表明,人们在潜意识水平上有时是能够区分真相和谎言的,即使他们不是有意识的去辨别或表现出这些线索。

关于直接的谎言察觉能力的测量结果表明,亲密的朋友随着关系的发展,他们察觉谎言的能力会越来越高。但是,这种结果也可能是因为亲密关系组在6个月时比在一个月时说的谎话更容易辨别而已。如果这一点属实,那么任何看到第二阶段故事录像带的人也能够表现

出和亲密关系组同样水平的谎言辨别准确度了。为了检验这一假设,研究者在随后的研究中要求助教作为判断者,结果发现这些观看了第二阶段故事录像带的助教对谎言的辨别准确度要低于那些亲密组被试。因此,研究结果确实表明,亲密朋友之间辨别谎言的准确度的确会随着他们友谊关系的发展而变得越来越准确。

119 * 本章回顾

和自我一样,我们常常有意识的努力操控留给别人的印象。我们常常也知道别人希望我们塑造关于他们的印象。因此,同时担任这个“社会大舞台”中的演员和观众,我们既想赢得掌声,而同时又努力去分析其他演员的行为。

在评判社会中的“演员”时,我们既会注意他们的言语,还会注意他们的非言语行为,并且会创建一个关于他们人格的工作模式。在观看他们的表演时,我们会努力去了解他们的态度、人格、情绪对行为的影响程度,以及他们所处情境对行为的影响。我们的偏好以及偏见是从态度和人格特质方面来分析人们的行为,因为这样一来我们就更有信心预测他们将来的行为。我们对他人将来会如何行动的预测越准确,那么我们在社会追求中成功的可能性就越高。

当然,影响我们社会知觉的还有那些我们试图去理解他们行为的人会因为自己的既得利益,而防止我们发现他们的真正意图。总的来说,这些社会事实为许多引人注目,难忘的表现打下了基础。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站重点是非言语沟通与归因理论的发展历史。

达纳·阿彻(Dane Archer)的非言语沟通网页

达纳·阿彻个人网页的内容主题非言语沟通,同时还为你提供了一些机会去判断一些真实的非言语沟通的意图。

面部表情分析站点

该网站包括许多过去和当前著名研究者的研究成果,包括有布洛涅(DeBoulogne)、达尔文(Darwin)、埃尔米恩(Ermiane)和艾克曼(Ekman)。

行为的通俗心理学分析

该网页综述了归因理论的发展历史,并且分析了人们在理解他人的行为时是如何表现的像一个业余科学家的。

第五章 社会认知

121

导言 / 112

分类与刻板印象 / 113

我们是分类动物 / 113

社会归类为刻板印象思维提供了条件 / 114

性别知识通常基于刻板印象 / 116

刻板印象常以错觉相关为基础 / 117

刻板思维更多的是权力持有者的特征 / 120

思维捷径和模拟 / 121

启发式：节省时间的“经验法则” / 121

心理模拟事件可以改变我们的社会思维 / 124

社会性世界观 / 128

我们会夸大与他人的相似性和自己的独特性 / 128

我们会寻求支持自己信念的信息 / 129

我们的期望可能会变成自证预言 / 130

公正世界的信念能够缓和与影响我们如何解读他人的不幸 / 133

再三的失败常常导致习得性无助 / 135

应用 / 136

你如何解释生活中的消极事件？ / 136

特色研究 / 138

不切实际的乐观主义能够改变以后的消极体验吗？ / 138

本章回顾 / 139

相关网站 / 140

122 * 导言

假设你第一次来到一个城市,在深夜车抛锚了。绝望中,你扫视着路过的驾车者,寻找能够帮你脱离困境的人。你如何判断谁愿意做你的救命恩人呢?你会向那些坐在车里的青少年们求助吗——尽管他们频频地驾车驶过?或者你是否应该抓住机会,挥手致意拦住驾驶着1965 雪佛兰汽车、衣着优雅、仪表堂堂的年轻人?你再次观察着谁具有电影《触目惊心》里的变态杀人狂诺门贝斯那样离奇的特征?当你正在哀叹自己完全不了解即将求助的人,远处的某样东西突然抓住了你的视线。那是一辆门上印着字母和徽章的白车,车顶上的车灯在闪烁。车里坐着两位身着蓝色制服、戴着徽章的人。尽管你很确定他们带着枪和木棒,但你还是毫不犹豫地来到道路中间,挥手示意他们停车。你疯了吗?你以前从来没有见过那两个人,但是你却相信他们会帮助你。为什么?

后来,当你回到旅馆,打开电视。新闻正在报道一起火车失事,有两位妇女丧生。其中一位妇女经常乘坐这趟火车,而另外一位妇女则因为她通常坐的巴士线工人罢工,所以首次乘坐这趟火车。当你思考这个新闻的时候,你意识到自己更加同情首次乘坐火车的妇女。她的死看上去更加具有悲剧色彩。为什么?

生活是复杂的。你所有学过的关于社会交往的心理学知识都会支持这一论述。面对生活的复杂性,同时作为行动者和观察者跻身其间,我们努力地理解它。在第三章,我们探讨了人们如何发展出某个自己的理论,如何形成对他人的印象以及如何解释他们行为的原因。当我们提出一个关于自己和身边世界的理论,我们依赖于社会认知,其中涉及我们如何主动地解释、分析、记忆以及使用关于社会世界的信息(Berkowitz & Devine, 1995)。与一般认知(general cognition)一致(Dorfman et al., 1996),社会认知也可以是外显或者内隐的。外显认知包括我们能意识到的判断和决策,而内隐认知则包括受到我们意识不到,自动启动的评价的控制做出的判断和决策。本书将讨论外显和内隐认知过程如何形成我们的社会思维和行为。

在第四章里描述的归因理论把人类描述为“业余科学家”(Naive Scientists),他们是高度的理性和充满逻辑的信息加工器,非常依赖于外显认知。尽管这些理论也指出归因理论存在不少缺陷,但是没有人否定人们是在努力充分遵照逻辑行事和做出社会判断。不过,事实上人们确实在解释事件之前通常并不做仔细的观察。本章将探讨人们作为社会生物,并不是毫不爱惜“认知开支”,他们常常就像那些总是寻找特价商品、讨价还价的购物者。这种观点被大家作为“认知吝啬观”(cognitive miser perspective),把人类理解为一种在试图理解社会世界的时候太希望走心理捷径以节省时间的生物(Fiske & Taylor, 1991)。

123 我们如何来协调“业余科学家”和“认知吝啬者”这两种观点呢?要得到答案,我们就不能忘记自我在人类的思维和行动之中所扮演的重要角色。基于我们在第三章关于自我的讨论,你认识到自我意识(self-awareness)和自我控制(self-regulation)允许我们对我们的思维和行为进行反思,计划和控制。社会思维领域的社会认知理论家们最近已经认同,我们到底是以业余科学家,还是认知吝啬者行事,是由特定情境里的哪一种力量驱动了我们(Kruglanski,

1996; Ruscher et al., 2000)。这个被推动的战术家模型“目标明确的策略家”(motivated-tactician model)在承认人们有时会走认知捷径的同时,提出我们是灵活的社会思维生物(social thinkers),能够在多种认知策略里根据当前的目标、动机和需要来选择所需要的策略。如果在某一种情境里,社会判断精确度是首要目标,我们就可能仔细地评估信息。然而,如果我们需要很快地做出决定,或者事情对我们并不重要,我们就可能采取认知捷径策略。这样,指引我们社会思维性质的就是自我及其动机。被推动的战术家模型最重大的贡献是它结合了“冷的”信息加工取向和“热的”人性动机观(参见第一章,第15页)。在接下来的阅读中你将发现,这一冷一热的整合会导向对社会思维更加完整的理解。

* 分类与刻板印象

你可能希望自己对他人的回应几乎都是基于你亲自了解的关于他们的信息,我们在第四章所谈到的社会环境的复杂性常常使要完成这件任务变得很不现实,甚至很不愉快。有些情境要求你基于最低限度的信息对他人迅速作出判断,你通常不可能有时间完成详尽的印象形成。幸而,我们具备相应的社会判断策略。

我们是分类动物

在我们假设的深夜困境里,你之所以会作出那样的反应是因为人类会自发地对其所经历的事物进行归类。我们从心理上把那些具有共同特征的物体、观念或者事件分到一组,从而减少以及简化我们对环境信息进行加工的过程。举例来说,由于某些如玫瑰、水仙花和百合具有共同的特征和属性(如花瓣,花蕊,花粉囊),我们就把它们归入同一个认知概念或类别,即“花”。这一自然的归类倾向也实用于人,这一过程叫做社会归类(social categorization)(Hampson, 1988)。就像心脏为全身供应生命必须的血液,或者肺为血液输送氧气,科学界一致认为如果不进行社会归类,人类就难以生存。

我们是如何在心理上把包括人在类的事物归入到恰当的组别的呢?经典的观点是分类由定义特征(defined categorization)决定的(Burner et al., 1956)。例如如果一种动物躯体有三部分、六条腿、外部的骨骼,以及速度很快的生殖系统,我会说它是昆虫;如果它缺少这些特征中的一项或多项,我就不会如此判断。通过定义特征来归类的问题是许多熟悉的类别之间的界限都不确定或者很模糊(Rosch, 1978)。这一事实使我们在对所熟悉概念中的某些事物进行归类时比较困难(Komatsu, 1992)。比如大多数人都觉得德国牧羊犬比奇瓦瓦狗长得更像狗。

研究还揭示了归类较少与定义一个概念所有成员的特征相关,而较多地受到其典型成员的突出特征的影响(McGarty, 出版中)。这就是为什么我在开篇的故事中假设你会很快地把那两位身着制服、佩带武器的人归入警官的类别:它们呈现了在我们的文化中这一社会类别概念的特征。一个类别里最具有代表性的成员就是原型,它是我们用来“代表”或者象征该类

别的心理模型(Barsalou, 1991)。由于原型对你来说是最能代表该类别的成员,其他类别成员就根据其与原型之间的吻合程度不同而不同。因此,尽管出巡的警官和便服的警官都属于警官这一社会分类,对我们大多数人来说,前者更加“像”警官。你无疑亲历过对人做了错误的归类,因为他们与原型不太相似导致了决策的失误。这也可以解释为什么女医生比男医生更经常被误认做护士,而男护士比女护士更经常被误认为是医生。这两种情况的错误判断都是由于这两个职业的文化原型所致。

正如我们的例子所证明的那样,在社会归类中,我们倾向于依赖于非常显而易见的物理特征来对人进行初步归类(Stangor et al., 1992)。一些最普遍的显著的物理特征是那些基于种族、性别、年龄以及吸引力的特征。由于通过这些物理特征来对他人进行归类如此快速,以至于已经习惯化和自动化了,常常在我们还没有进行有意识地思考或努力就发生了(Fiske & Neuberg, 1990)。

社会归类为刻板印象思维提供了条件

典型的社会归类并不会止于仅仅把人们归入某一类别。在这些社会类别中,通常已经包含了关于个体的人格、能力及动机的信念。这些通常从他人那里习得的社会信念就是刻板印象(Hilton & Hippel, 1996)。与其他认知范式一样,刻板印象显著地影响我们如何加工社会信息,即使当我们没有意识到它已经从记忆里被激活(Kawakami & Dovidio, 2001)。一旦某一刻板印象被激活,我们倾向于把归入该社会类别的人们视作具有刻板印象组所有的特质(Vonk & Knippenberg, 1995)。在这种意义上,刻板印象是指固定的看待他人,把他们归入某一类别并且不允许有个体差异的思维方式。

作为可能性的判断的刻板印象

如果我们相信某个社会群体中的每一个成员都拥有刻板印象给这个群体所附加的所有特点,这类全或无的思维很容易被认为是非理性的。重新回到向全副武装的警官寻求帮助的假设情境,我们中的极少数人会认为所有的警官都能够提供帮助并且全心全意为社区服务。相反,我们中的大多数通过印象来做可能性的判断;也就是说,我们估计特定社会群体的个体拥有特定的特质(Karlins et al., 1969)。因此,当你来到大街上向迎面而来的巡逻车求助的时候,是因为你相信他们满足你对该职业类别成员所抱有的期待的可能性非常大。尽管有大量的研究都集中关注刻板印象的不精确性,大量的研究也揭示了刻板印象通常具有“内在的真实”(kernel of truth),因此能够导致精确的社会判断(Ashton & Esses, 1999; Ryan, 出版中)。然而,哪些具体的因素最可能激活社会归类之后的刻板印象呢?

激活刻板印象的因素

在把一个人归入某一个特定的社会群体之后,身体外貌的线索在激活或者解除刻板印象

的过程中就特别重要。如果一个个体的体格特征严密符合其社会类别的文化原型,就可能被认为具有该社会类别所有的个人特质(McKelvie, 1993)。

这样,比如一位宽肩、倒V字体形并有着方下巴、小眼睛、薄嘴唇的北美男子,与一位梨形身材、有着圆脸、厚嘴唇、高颧骨和长睫毛的男子相比,更有可能被认为是活跃的、冒险的、有力量、独立而粗鲁的。同样,当为人熟知属于特定社会群体的个人并不符合该群体的行为原型,人们更少地根据该群体的刻板印象去判断他们(Lord et al., 1991)。因此,如果大家都知道安东尼是同性恋,但也知道他是个“运动狂”,喜欢狩猎、钓鱼、修汽车、爱喝啤酒,人们更少地根据文化中同性恋的刻板印象去判断他,如同对待某个大家只知道他是同性恋的家伙那样。

除了个体的特点,特定的情境更有可能激活刻板印象。有一个常常激活刻板印象的情境因素是目标个体的社会类别显著性(Deaux & Major, 1987)。你可能记得在第四章中,显著性与在给定的情境中,与他人相比个体突出的程度有关。比如对一位女士而言,当她身处一个主要由男性构成的团体,因而成为少数的时候,她的性别更加显著。在某一性别占绝大多数的团体,占少数的性别不仅仅受到过多的关注,而且更有可能被基于性别刻板印象来判断(Lord & Saenz, 1985)。另外一个与个体的社会类别显著性交互作用的情境因素是自尊威胁。当自尊受到威胁,人们通常对在场并且属于劣等群体的他人产生负面的刻板印象,以维护自己的自我价值感(Fein & Spencer, 1997; Spencer et al., 1998)。本质上说,这是一个自我价值保持理论中所描述的向下比较的特例(第三章,第73—75页)。

批判思考 想像你不久将进入一个清一色由异性组成的社会群体,而且这些人属于一个广为人知对你所属性别抱有负面刻板印象的团体。你的目标是建立一个良好的第一印象。为了重塑他们的社会知觉以阻止消极的性别刻板印象,你将怎么做?在思考你的答案时,考虑你的身材、社会交往风格,甚至你在这个群体中可能选择谁作为同伴。

刻板思维的功能

在研究刻板印象中,社会心理学家已经考虑到它作为一个认知过程所服务的目的。刻板性思维的迅捷性是它最明显的特点:迅速,它给了我们在不确定情境中立即行动的基础。在很真实的意义上,刻板思维是“思维的捷径”,为我们提供关于我们并不了解的人的丰富和特别的信息。(Dijker & Koomen, 1996; Gilber & Hixon, 1991)。刻板印象不仅仅给我们的社会判断提供一个快速的基础,而且看来“解放”了认知以完成其他任务(Macrae et al., 1994)。因此,刻板思维的第二个功能是“高效”,允许人们进行其他必要的认知活动。丹尼尔·吉尔伯特(Daniel Gilbert, 1989)认为,这种资源节省效应可能具有进化论的基础。也就是说,尽可能节俭地花费认知资源,使人们可以把精力重新定向到更加紧迫的任务上。基于刻板印象信息的速度和效率驱动人们依赖它而不是更加耗费时间的方法来了解一个人(Pendry & Macrae, 1994)。

尽管对人们的刻板印象能够为我们的社会判断带来更快的速度和效率,研究显示这些认知的捷径也抑制了思维。比如在一个研究中,盖伦·博登豪森(Galen Bodenhausen, 1988)让

主要由白人组成的大学生在一个模拟法庭上扮演陪审团的角色。告诉一些学生被告名叫卡洛斯·拉米雷斯(Carlos Ramirez),告诉另外一些学生被告叫罗伯特·约翰逊(Robert Johnson)在每个实验情境里,让一半的学生在得知被告姓名之前了解案例的信息,另一半的学生在了解案例之后才得知被告姓名。博登豪森假设,在接受证据之前听到西班牙发音的卡洛斯·拉米雷斯,将会激活学生们的种族刻板印象,从而使他们的信息加工发生偏差。因此,他预测这些学生不会“衡量犯罪的事实”,而更可能关注与刻板印象一致的信息,忽视与刻板印象不一致的信息。

这也正是他所得到的结果。在学生们了解证据之前得知姓名的情境下,想像出来的卡洛斯·拉米雷斯比罗伯特·约翰逊更有可能被判有罪。这个研究系列的后续研究揭示,刻板印象看上去是通过增加与刻板印象一致信息的注意和排演来影响信息的加工。这个研究,还有其他研究(Dijksterhuis & Knippenberg, 1996),认为激活刻板印象并通常导致快速判断的重要理由之一,是通过导致人们忽视与刻板印象不一致的相关信息从而过滤社会知觉。这样,尽管刻板印象可能有益,因为它允许我们重新定向精力到其他紧迫的认知任务中去,代价却是我们可能常常对刻板印象的对象作出错误的社会判断(Nelson et al., 1996)。

性别知识通常基于刻板印象

尽管这么多年,妇女的地位已经发生了很大的改变,研究仍然提供了很少的表明性别刻板印象发生实质性改变的证据(Deaux & Kite, 1993)。如表 5.1 所描述的,在 25 个国家里完成的跨文化研究发现,人们相信男性比女性更加愿意支配、独立和冒险,而女性比男性更加感情脆弱、顺从和迷信(Williams & Best, 1982; Williams et al., 1999)。男性和女性被假设拥有的不同个人特质是广为人知的人格特质,分别为男性气质和女性气质。心理上的男性气质包括了工具特质,与公共世界工作的任务完成和目标达成相关;而心理上的女性气质指表达性人格特质,与家庭的私人世界里照顾和抚育相关。

127 在一项对性别和民族刻板印象的研究中,爱丽丝·伊格里(Alice Eagly)和玛丽·凯特(Mary Kite)(1987)让美国大学生评价 28 个国家的人拥有特定工具和表达人格特质的可能性。正如你在图表 5.1 中所见,如果没有指明性别,民族刻板印象更近似于该民族男性(而非女性)的刻板印象。

另外,对这些国家男性的工具性和表达性特质的评分表现出很大程度的多样性,而这些国家的女性(美国女性除外)在工具性特质上得分普通较低,表达性特质得分普通较高。结果表明,对这些国家的女性的评判更多的是依据于性别刻板印象,而不是民族刻板印象,对男性则相反。

伊格里和凯特认为,导致这一结论的原因是大多数国家女性的权力和地位比男性低的现实。因此,外国人很少观察她们的行为,即使观察也主要是她们在家庭活动中的行为。当需要对这些民族的人进行判断时,美国人所持的刻板印象就反映了他们对不同民族男性和女性

表 5.1 跨文化性别刻板印象

下面所列出的是世界各国分属于男性和女性的典型人格特质,包括南美、北美、欧洲、澳大利亚和中东的民族。你觉得在下面这些分属于男性和女性的特质中,哪些特质是积极的? 哪些是消极的? 哪种性别在总体上具有较高价值的特质?

男 性	女 性
勇敢的	惧怕的
严格的	心软的
支配的	顺从的
强的	弱的
独立的	依赖的
粗鲁的	敏感的
非情绪性的	情绪性的
严厉的	感情脆弱的
大胆的	迷信的
冒险的	有感情的
向前的	有魅力的
有活力的	
明智的	
有进取心的	
有力的	
专制的	
主动的	
好斗的	

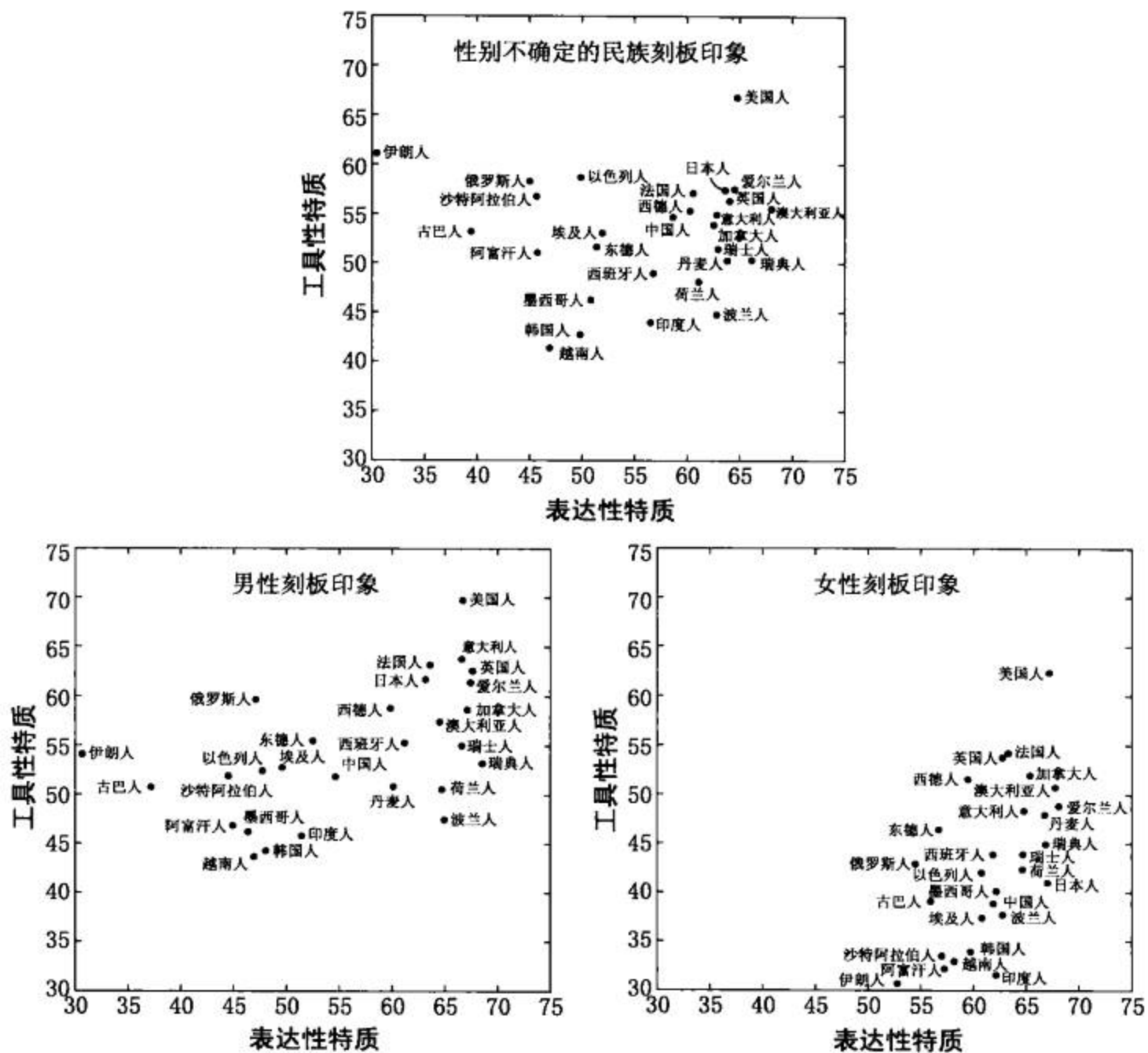
关注水平的不同。这也说明了为什么对美国女性的评价不是依据性别刻板印象做出的。美国大学生与美国女性在不同角色和情境下表现出一致性,因此他们中的许多人也归属于同一性别。在评价美国女性时,他们要么是在评价“自己的集体”,要么是在评价与他们至少相关的“集体”。这种对美国男性和女性的更偏积极地感知与第 3、8 章讨论的自我群体评价偏差相一致。(见第 73 页和第 246 页)

129

刻板印象常以错觉相关为基础

当人们对人们产生刻板印象时,我们会将某些特征和特有的群体相联系。举个例子,哈里特可能认为,在做生意时犹太人比非犹太人更具欺骗性。当问到为什么会有这种观念时,哈里特就会回忆起来来自于自己和他人的系列相关案例,这些案例或者是欺骗,或者是诚信。你可以从图 5.2 中看到,在回忆这些资料时,哈里特会强调其中极少数能够支持她对犹太人的刻板印象的事例,而忘记或者开脱所有那些不支持的事例。以这种对过去事件的选择性回忆为基础,哈里特得出结论:犹太人和欺骗之间是有关联的(尽管实际上这种关联并不比非犹太人更大)。这一例子解释了错觉相关的作用,来自于相信两种实际上不存在或者很少有关的变量彼此之间紧密相关的信念。

图5.1 不同民族男性和女性刻板印象



当美国大学生在对来自 28 个国家的公民进行工具性特质和表达性特质的人格维度进行评价时,对这些国家的总体刻板印象近似于对该国男性的刻板印象,而不是女性的刻板印象。还可以看到,对这些国家男性的工具性和表达性特质的评价变异很大,而对女性的评价则保持了一定的一致性:在工具性上得分较低而在表达性上得分较高。这一结果表明,男性被理解为与民族刻板印象相关,而女性则和性别刻板印象相关。仔细比较这三个图表,哪个民族的女性可能与性别刻板印象最不相关?

表 5.2 错觉相关

如果哈里特(Harriet)只是选择性地回忆起与犹太人有关的欺诈生意关系和与非犹太人有关的诚实生意关系,她就会发展出一个错觉相关:在生意场上犹太人比非犹太人更不诚实。尽管在实际资料中,与两个群体相关的欺诈生意所占的百分比是相等的(5%)。你能记起人们对你所在群体的一些错觉相关吗?

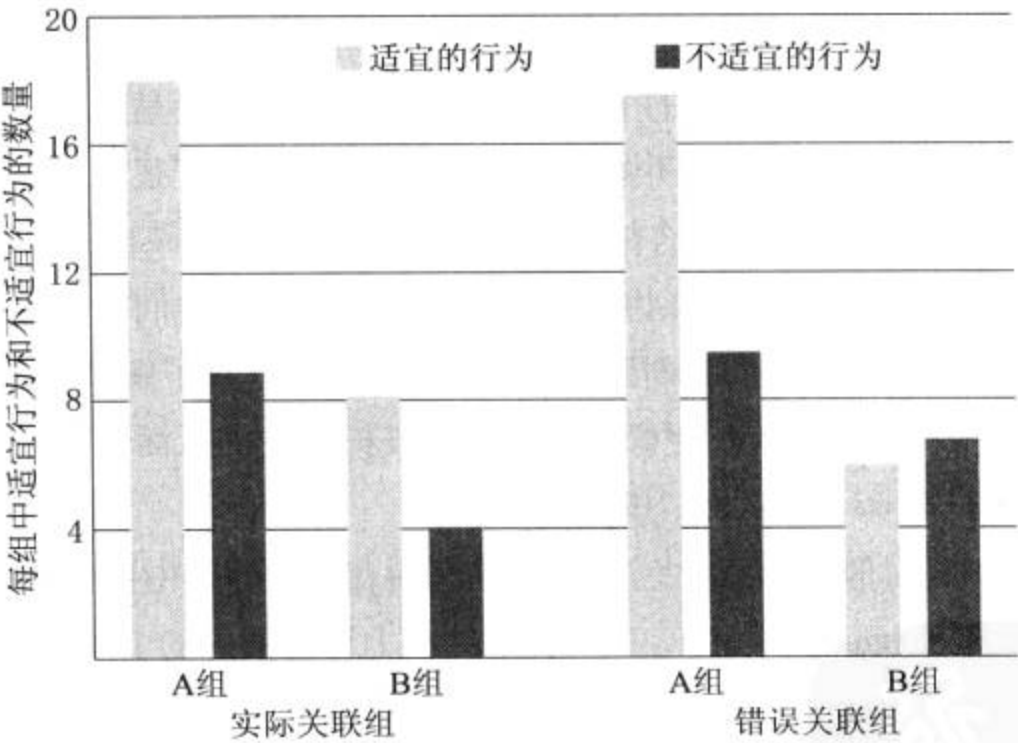
生意相关人员的数字		
	欺诈经历	诚实经历
犹太人	5	100
非犹太人	25	500

至少有两种因素造成了错觉相关。第一个因素是联想意义(associative meaning),之所以两个变量会互相关联,是因为感受者预先存在观念。由于哈里特预期犹太人更具有欺骗性,因此她在做生意时就更倾向于去注意那些和犹太人相关的可能会导致欺骗的案例。很多研究发现,人们预先存在的态度或观念会导致他们产生由错觉造成的联系(例如 Berndsen et al., 1996)。一旦刻板印象被激活,个体社会信息的加工会产生偏差——与该刻板印象一致的信息被注意,而与之冲突的则被忽略(Greenberg & Pyszczynski, 1985)。通过这种对一致信息的选择性注意,刻板印象就不会轻易被改变了。

造成错觉相关的第二个因素是对特殊性的共享(shared distinctiveness),两个变量相关联,因为它们都具有某些特殊点。根据这一观点,哈里特之所以在犹太人和不诚实之间产生错觉相关,是因为二者在社会中都属于少数群体,而且具有“不常见”或“不同”等不受人喜欢的特点。在哈里特的记忆中,这两种不常见的变量会因为其共享的特殊性而倾向于被简单地关联在一起。

批判思考 你能够解释独特性共享假设(shared distinctiveness hypothesis)怎样帮助我们理解为什么相对于自己的种族,非黑人会高估非裔美国人犯罪的百分比吗?

图5.2 错觉相关和刻板印象的持久性



在汉密尔顿和吉福德(1976)关于错觉相关的研究中,参与者阅读关于个体适宜或不适宜行为的句子,这些个体来自于A组或B组。在实际关联图表中,两组成员所具有的适宜和不适宜行为具有相同的比例,但是只有三分之一的信息是关于B组成员的,使他们成为“少数群体。”错觉相关图表显示,后面的参与者会过高估计少数群体(B组)中成员的不适宜行为,这就表明,在那些与众不同的变量间,人们容易产生错误关联,因为它们是不常见的或者有偏差的。

一项实验论证了这个效应,戴维·汉密尔顿(David Hamilton)和罗伯特·吉福德(Robert Gifford)(1976)让被试阅读关于A组成员和B组成员的信息。提供的关于A组成员的信息量是B组的两倍,这样就使B组在研究中成为了“少数群体”。另外,所提供的信息中,适宜行为

的信息量也是不适宜行为的两倍。适宜行为主要是这样的叙述：“约翰(John), A组成员, 到医院里探视了一个生病的朋友。”不适宜行为则是这样的叙述：“鲍勃(Bob), B组成员, 在地铁站扔垃圾。”尽管在组员和积极、消极行为的比例之间并没有任何关联, 被试却建立起了联系。如图 5.2 所示, 被试高估了 B 组成员不适宜行为的频率。在研究中, 少数群体的成员(其被描述的机会只是多数群体成员的一半)和不适宜行为(其出现频率只是适宜行为的一半)都是被试社会认知中特殊的方面。这种对特殊性的分享导致了二者之间的错觉相关。在其后的研究中, 这一结论被再次证实(Mullen & Johnson)。

既然对少数群体罕见行为的选择性注意会导致错觉相关, 那么如果人们观察少数群体成员的行为时, 他们的注意力又会有什么变化呢? 这样是否会使他们产生错觉相关的倾向减到最低? 斯蒂文·斯特罗斯纳(Steven Stroessner)和他的同事们(1992)发现, 当处于积极或消极心境下时, 人们相对不易在少数群体成员和罕见行为之间产生错觉相关。这个研究表明, 情绪的唤起阻挠了认知处理中把罕见、特殊的信息编码在关于少数群体的记忆中的过程。缺少了这一编码, 错觉相关就减少了。

131 刻板思维更多的是权力持有者的特征

苏珊·菲斯克(Susan Fiske)和埃里克·德普雷(Eric Depret)的研究表明, 刻板印象思维的倾向性与个体的社会权力层次有关(Fiske, 1993; Fiske & Depret, 1996)。举个例子, 在一个公司中, 秘书们比老板更了解对方的个人习惯和喜好。为什么会是这样的情况呢? 菲斯克和德普雷认为, 这是由于在某个社会团体中掌权者对其下级施加了很多的控制。因为这种控制, 下级对掌权者的密切关注非常符合他们的最佳利益(Depret & Fiske, 1993)。下级对掌权者个人信息的特别关注, 与掌权者的刻板印象是相矛盾的。由于他们较多地掌握了关于某个上级的信息, 因而就不会简单地依靠刻板印象来加以判断。这种了解至关重要, 因为它提供了某种程度的权力和控制能力——更好地预测上级未来的行为, 从而使下级对环境有更多的控制感(Allen, 1996; Fiske & Depret, 1996)。

研究表明, 与下级对他们的密切关注相反, 上级对在权力等级中比他们低的个体的关注要少得多(Keltner & Robinson, 1997)。当关注那些权力比他们少的个体时, 掌权者更可能根据社会刻板印象来加以判断。菲斯克认为, 掌权者之所以用刻板印象来判断下级, 主要基于两个基本理由。首先, 因为他们的所处的身份地位较高, 需要关注的个体比下级多。由于需要关注更多个体, 因此掌权者的时间相对有限, 他们就更可能依靠一些认知上的捷径(如刻板印象)来加以判断。其次, 他们之所以倾向于轻易忽略下级的品质, 是因为这样做的风险较小, 毕竟下级对他们生活的影响有限(Goodwin et al., 2000)。

掌权者这种忽视下级个人品质的倾向并不意味着, 所有的掌权者在判断比他们权力低的人时, 都会按照刻板印象来思维。研究表明, 包括掌权者在内的个体, 在受到对精确性的要求(Neuberg, 1989), 对公众利益的关注(Tetlock et al., 1989), 对人道和平等的考虑(Moskowitz

et al., 1999),以及公平和谨慎的自我概念(Fiske & von Heny, 1992)的激发时,都会用非刻板印象思维来关注他人。再一次说明,这些结果和本章强调的激发策略模式是一致的:作为灵活的社会性思考者,我们会根据当前条件来改变认知策略。

小结

- 在社会分类中,我们根据人们的共同特质来划分群体。
- 社会分类常导致刻板印象。
- 在下列条件下,刻板印象常常被激活:
 - 目标个体与某种社会类别的原型一致。
 - 目标个体所属社会类别很显著。
 - 自尊受到威胁。
- 刻板思维有两种功能:
 - 快速,效率高,但是常常出错。
- 性别刻板印象是相对稳固的。
- 刻板印象常常因为错觉相关而产生。
- 刻板思维更多是具有社会权力者的特征。

* 思维捷径和模拟

132

正如前面提到的,当采用认知节省策略时,我们常会借助能够节省时间的思维捷径来作出社会性判断(Higgins, 2000)。我们的社会信念也是通过对假想情节的谨慎考虑形成的。在这一节里,我们将考查启发式和心理模拟。

启发式:节省时间的“经验法则”

阿莫斯·特沃斯基(Amos Tversky)和丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)(1974)把认知捷径称为启发式。启发式只需要很少量的脑力;人们仅仅通过捷径来作出判断。刻板印象就是一种我们已经讨论过的启发式。刻板印象和其他思维捷径使我们忽视环境中大量潜在的相关信息,从而快速地作出社会性判断。这样有利也有弊,因为这些启发式的结论常常是从偏颇和不精确的信息过程中得出的(Ajzen, 1996)。我们来考量三种常见思维捷径,它们已经被社会心理学家界定和研究了多年。

典型代表启发式

在我做教授的前几年,人们常常误以为我是一个学生。为什么会这样呢?这是因为我并不符合他们心目中的大学教授的形象。这个判断就是典型代表启发式的范例。典型代表启发式是一种根据个体和类别中原型的匹配程度来作出类属判断的倾向

(Dawes, 1998; Kahneman & Tversky, 1973)。因为看起来比实际年龄小,而且穿着随意,人们就认为我是学生。

典型代表启发式让人们能够很快将他人进行分类。其本质刚好与刻板印象的思维操作相反。当对某人产生刻板印象时,我们首先把他归属于某一特定的社会类别,然后就认定他具有该类别成员所共有的特征。当我们依靠典型代表启发式时,只是把这个认知程序颠倒了一下:因为某人具有某一特定社会类别的共有特征,我们就认定他肯定是该类别的成员。

这种认知捷径是鉴别他人的快速方法,但是却忽视了很有鉴别意义的重要信息。最重要的信息是有关基率(base-rates)的,即某种事件或模式在一般人群中发生的概率。特沃斯基和卡尼曼(1973)的一项研究解释了这种忽视基率信息的倾向。参加研究的人被告知,一个虚构的人叫做杰克,他从一个由100人组成的群体中被选择出来。一些参与者得到的信息是,该群体中有30名工程师(工程师出现的基率为30%),而其他的参与者得到的信息则是,该群体中有70名工程师(工程师出现的基率为70%)。一半的参与者没有其他信息了,另一半则得到了关于杰克的一段描述,即杰克符合或者不符合关于工程师的某种刻板特质(例如实践性,喜欢和数字打交道)。然后他们被要求判断杰克是工程师的可能性。

结果表明,在只知道基率信息的条件下,参与者在基率为70%的情况下比基率为30%的情况下更倾向于认为杰克是工程师。然而,当知道关于杰克的人格和行为的信息时,他们就会倾向忽略基率信息,而只聚焦于杰克是否符合他们心目中工程师形象。这种忽略和低估有用的基率信息而过分重视对需要判断个体的人格描述的倾向就被称为基率谬误。

133 锚定调整策略

你是否认为俄亥俄州辛辛那提市的人口超过了100 000?“是”是正确的回答。现在再来估计辛辛那提的实际人口数量,然后翻到134页检查你的答案。如果我不是问辛辛那提的人口是否超过了100 000,而是问是否低于1 000 000,那么你更有可能回答正确第二个问题(估计辛辛那提的实际人口数量)。这种效应经常出现的原因是因为我们希望自己的判断是正确的。为了达到这个目的,我们的定量判断常常会偏离其最初的定向点——在刚才的例子中,就是100 000这个数据。接下来在进行估算时,我们把这个定向点作为起始点,常常会不充分地估计答案。这种思维偏差就是**锚定调整策略**。

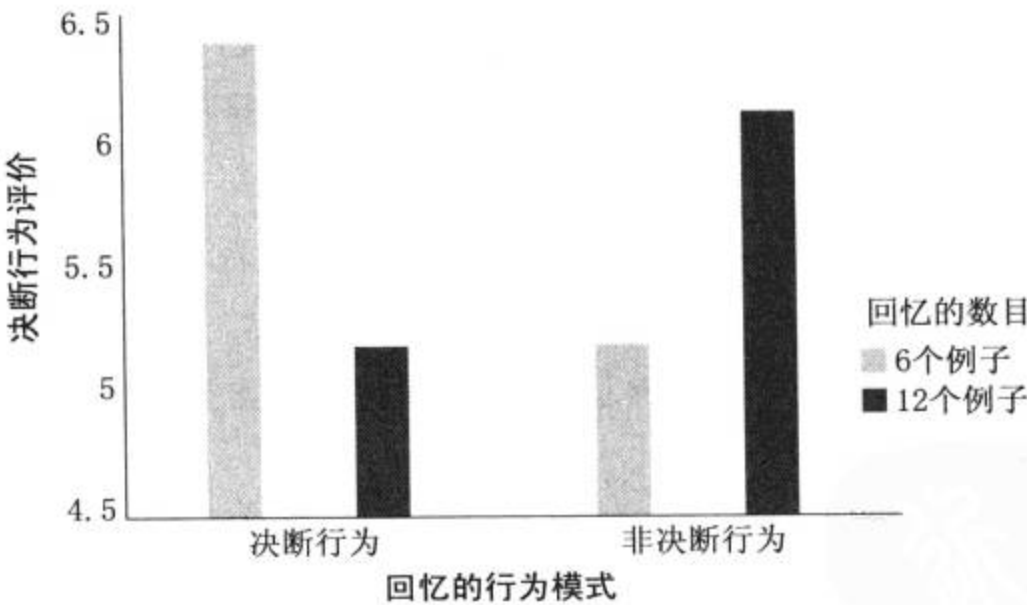
在斯科特·普劳斯(Scott Plous, 1989)的一项调查研究中,他分析到,锚定调整策略会影响我们的社会判断。一部分被试首先被询问,近期发生核战争的几率是否超过1%;其他的被试则被询问,近期发生核战争的几率是否低于90%。然后,所有的被试都被要求估计近期发生核战争的可能性。那些从1%开始定向的被试认为有10%的几率,而那些从90%开始定向的被试认为发生核战争的风险是25%。

可得性启发式

我有个朋友正计划买辆新车,我问她是否考虑买某种在《消费者报道》(*Consumer Reports*)上获得卓越可靠性评价的品牌。她表示否定,因为她认识一些人拥有这种品牌的汽车,他们对其可靠性并不满意。在她拒绝这种汽车的考虑过程中,我朋友把她的判断基础建立在回忆其他人消极经验的难易程度上。可得性启发式就是在估计某种事件出现的频率和可能性时,按照联想该事件具体事例的难易程度来判断的倾向性(Tversky & Kahneman, 1973)。在判断该车型的可靠性时,我朋友快速列举出她记忆中可用的信息,然后看有多少个例子。如果记忆中的信息能够合理代表这些汽车的实际可靠性,依靠可用性启发就会带来准确的估计结果。不幸的是,这并不是事实。

在运用可得性启发时,最重要的因素不是人们回忆的内容,而是回忆这些内容的难易程度(Higgins 2000)。举个例子,诺伯特·施瓦茨(Norbert Schwarz)和他的同事(1991b)发现,与被要求列举6个关于自己决断行为的例子的被试相比,被要求列举12个例子的被试在接下来的自我评分中具有较低的决断性。在要求被试回忆自己非决断行为的例子的试验中也得出了类似的结果(见图 5.3)。这一实验的意义主要在于,人们在进行关于某一事件或行为的归因时,其注意力主要在他们回忆与其相关的例子的难易程度上。只有在他们体验到回忆相关材料的困难性而无法回忆时,他们才会依靠回忆内容。因此,在很难回忆起过去决断行为的例子时,他们会得出自己并不决断的结论。

图 5.3 决断行为评价和回忆的难易度



人们判断自己是否决断,是根据自己记忆中能够回忆起的决断行为或者不决断行为的事例的多少。例如与被要求列举12个例子的被试相比,被要求列举6个决断行为例子的被试会认为自己具有较高的决断性。同样的反应模式在对非决断行为的研究中也得到了印证。这些发现如何证明可用性启发的存在?

我们什么时候运用启发式

我们运用思维捷径去做社会判断有多么频繁? 我们经常走捷径,还是很少走捷径? 常识

134 和社会心理学家最合理的分析表明,人们并不是一直依靠刻板印象和其他启发式。我们经常运用各种信息来系统分析所处情境。研究确定至少在五种情况下,个体会倾向于运用启发式而不是更谨慎的决策(Macrae et al., 1993)。第一种倾向于运用思维捷径的条件是,当我们没有时间去进行系统分析时。第二种是我们在信息超载的情况下,不可能处理所有的有意义和相关的信息时。第三种是我们认为这个话题并不很重要时。第四种依靠启发式的条件是,当我们没有其他知识和信息进行决策时。第五种是情境中的某个因素唤起了个体已经具备的启发式,使其在认识上具有实用性。尽管会导致差错和思维懈怠,运用启发式进行判断在我们没有充足时间对所有选项进行系统分析的情况下,是具有实际适应性的(Johnston et al., 1997; Klein, 1996)。例如对突发事件的快速反应就需要依靠最容易回忆的信息(可用性启发),常常在瞬息之间生死攸关。因此,虽然启发式会导致不佳决策,但是其节约时间的特点在有些时候可能救人一命。正是这一特点使启发式成为策略家认知工具箱里的一件有用装备。

心理模拟事件可以改变我们的社会思维

前一节研讨了信息如何被组织和从记忆中抽取出来,形成社会认知。我们的社会判断还可以通过我们的想像力或心理模拟事件的能力来形成(Kahneman & Tversky, 1982)。在我们的一生中,我们创立了一些关于过去、未来和社会现实选择的想像性情节模式。为了想像一个事件,我们必须暂时性地假定该事件是真实的。这种现象有时会导致我们记忆中真实与想像之间的界限变得模糊起来。其结果就是,我们越频繁地想像某一特定情节,我们就越倾向于相信这是可能发生的(Heath et al., 1991)。例如在你最好的朋友的爱人出轨前,你也许从来不会担心自己的爱人可能不忠。这一事件(朋友的爱人出轨)可能导致你想像自己在类似的情境下会怎么办。所以尽管你和你的爱人并未牵涉到这件事中,但是现在想像这一事件会使你更相信自己的爱人可能不忠。

批判思考 在阿拉伯恐怖分子对五角大楼和世贸中心进行自杀性恐怖袭击后的一段日子里,全国各联邦调查局的办公室被来自于公民对恐怖分子头目和嫌疑犯的举报电话所淹没。事实上每个被怀疑的对象都具有阿拉伯血统。哪种认知启发式在这些社会判断中被采用?为什么人们会依靠这些策略。

135 法庭中的心理模拟

心理模拟在陪审团于庭审中做判决中发挥了重要的作用。在案件的基本事实上取得一致意见后,陪审团还必须在这些事实的意义上取得一致。南希·彭宁顿(Nancy Pennington)和里德·黑斯蒂(Reid Hastie)(1992)认为,在试图对现有证据赋予意义时,陪审团成员建构了一个或多个似是而非的理由和故事,以解释案件中关键人物的动机。这种陪审团成员的判决故事模式假设,陪审团建构了多个故事,其中一个把最多证据整合到最有说服力模式的故事,就导致他们做出最终判决。实际研究除了支持这种假设外,还进一步表明,当证据符合一个陪

审团成员的故事时,他就会认为这个证据重要,而忽略这个证据本身的强弱(Pennington & Hastie, 1992)。在此基础上,你可能认为所有律师在向陪审团陈述案情时都应该重视故事的讲述。在某种程度上,这时事实——判决的双方都有自己的故事要讲。尽管,证据在庭审中的呈现方式可以重视故事,也可以重视证人。在故事顺序模式中,律师会按照他们想让陪审团相信的故事的逻辑,来安排证人的出场顺序。在证人顺序模式中,律师则按照其对案件的影响力的顺序来安排证人,尽管这意味着证人出场的顺序与他们想让陪审团相信的故事不符。举个例子,如果斯宾塞(Spencer)被指控挪用了他作为出纳员工作的银行的 25 000 美元。这一罪行发生在 6 月 18 号。起诉律师以故事的顺序来安排证人,如下:

1. 斯宾塞的女朋友证明,她在 6 月 15 日威胁他要离开他,因为他没有钱给她买礼物。
2. 银行看门人证明,6 月 18 日下午 3 点,他看到斯宾塞的运动包中有一大笔钱。
3. 银行经理证明,她于 6 月 18 日下午 5 点 15 分发现银行账本上有 25 000 美元的账目对不上。
4. 一个当地珠宝商证明,6 月 18 日下午 6 点半,斯宾塞买了一条价值 3 000 美元的项链,交易使用的是现金。

与这种呈现顺序相反,另一个起诉律师按照证人顺序,就可能把银行看门人这个最重要的证人,放在最后,这样就可以在庭审的最后关头发表戏剧性的陈词。这类具有戏剧性判决的安排风格经常在法律电视剧集中被描写(这也是为什么它们被称为“剧”的原因)。这两种安排风格哪种更成功一些呢?答案并不出人意料,彭宁顿和黑斯蒂认为故事顺序要比证人顺序更能说服陪审团。

为了验证这一假设,他们安排了模拟庭审,让模拟陪审团听辩护律师和起诉律师按照不同的方式来安排案件(Pennington & Hastie, 1988)。在第一种情况下,两个律师都用故事顺序;在第二种情况下,两个律师都按照证人顺序;在第三种情况下,两个律师各用一种方式来安排。结果表明,按照个人期望的故事中事件发生的顺序来安排证据是最好的策略,尤其是当对方律师依靠证人顺序而不是故事顺序时。你可以在表 5.3 中看到,当辩护方用故事顺序,而公诉方用证人顺序时,陪审团投票有罪的时候仅占 31%。交换一下,公诉方用故事顺序,辩护方采用证人顺序,陪审团在 78% 的时候判决有罪。这些结果表明,尽管戏剧性陈述在法律电视剧中大行其道,在真实的庭审中陪审团更可能被逼真的故事说服。

后见之明偏见

社会判断中的另一个偏见是,在回忆过去事件时,我们倾向于认为自己一直知道事情时怎么发生的。当你知道你朋友的爱人不忠时,你就会想:“我早知道会这样了。”或者当你喜欢

表 5.3 律师如何向陪审团安排证据

彭宁顿和黑斯蒂(1988)发现,辩护律师和起诉律师最好的策略是按照他们期望的故事来安排证据呈现的方式(故事顺序),尤其是当对方律师依靠证人顺序而不是故事顺序时。

陪审团投票判决被告有罪的百分比		
起诉律师	辩护律师	
	故事顺序	证人顺序
故事顺序	59%	78%
证人顺序	31%	63%

的球队多年来第一次击败劲敌时,你会惊呼:“一周前我就一直在说我的球队会赢。”在这样的例子中,这种在事后过度高估对后果的预见能力的现象被称为后见之明偏见(Hawkins & Hastie, 1990)。为什么会出现这种偏见?因为我们在思考过去的事件时,我们会选择性地回忆信息以构建一个似真的经历,这个经历和当前已知的结果一致(Harvey & Martin, 1995)。在这种对事件的重写中,我们加入了本不存在的因果联系,从而该经历和最终结果之间就合理了。尽管在积极地进行这种人生经历的改写,我们却意识不到自己在这样做(Wasserman et al., 1991)。

如果你处在一个在工作时被解雇的雇员群体中,你认为自己会倾向于或多或少地要求:“这个事件(解雇)已经有很多警告信号了”呢,还是仅仅像个观察者那样对失业无动于衷?一项研究探索了这个问题,研究者调查了居住在工厂旁边的人们对最近工厂解雇工人的观点和信念(Mark & Mellor, 1991)。结果表明,不在工厂工作而且也不受解雇影响的人倾向于声称他们早就知道失业会发生(高后见之明偏见)。在工厂工作但保留了工作的人会倾向于不发表后见之明。而对之最为惊讶(没有后见之明偏见)的是那些失去工作的工人。这些结果表明,尽管我们常常在解释过去事情的时候陷入后见之明偏见,但是当这些事情影响到切身利益且消极时,我们就倾向于不表达后见之明了。为什么我们对消极后果没有后见之明?一个原因是这样做会让我们摆脱对自己的责备:“既然我没有预见到会失业,那么我就不应该因自己工作不努力或没有及时换工作而受到谴责。”

反事实思维

我们的社会判断除了会通过对过去事件的实际模拟来形成外,还会受到我们轻松想像与现实不同的形式和后果的影响。还记得我们本章的那个虚构情境吗?两个人在一次火车相撞中丧生,其中一个经常往返于这条线路,另一个是第一次坐火车。为什么你会觉得第一次坐车的人的死亡更悲惨?在你考虑这个问题时,想像下面这个滑雪坡道上的日子。

赫克托(Hector)喜欢滑雪,但是他很小心,从来没有从那个专业滑雪坡道上滑

下来过。昨天,他尝试了,并摔断了腿。玛蒂娜(Martina)也喜欢滑雪,而且她经常从那个专业坡道上滑下。昨天她也在滑下来时摔断了腿。

研究者认为,我们中的大多数人会认为赫克托会在受伤后感到更加后悔,而且与对玛蒂娜相比,绝大多数人还会向赫克托表达更多的同情,这和我们认为第一次坐火车的人的死比经常往返者的死更悲惨是一致的(Roese et al., 1999)。造成这些不同判断的原因在于我们处于反事实思维中,即通过设想不同的形式和后果来评价事件的倾向(Kahneman, 1995)。在消极和意外事件发生后,我们就可能产生反事实思维,产生这种思维是为了应对如何避免事件的消极后果(Mandel & Lehman, 1996; Sanna & Turley, 1996)。对于赫克托和玛蒂娜,我们很容易设想如果赫克托不改变谨慎的滑雪习惯的话就能避免受伤,而不是去设想玛蒂娜有不同的结局,因为她倾向于在滑道上冒更大的风险。同样的,我们也会设想如果那个首次乘车者仍然遵循他惯常的交通习惯的话就会活着,而不是那个经常往返者的不同结局。因为通过反事实思维可以比较容易地撤销赫克托的断腿和首次乘车者的死亡(“如果他们只是坚持自己的常规习惯……”),我们更倾向于对他们的遭遇表示同情。如果滑雪者也陷入了这种相同的“如果……就……”思维模式,赫克托对于自己的受伤就会比玛蒂娜体会到更多的后悔,其理由和我们相同。

我们为什么会陷入反事实思维? 尼尔·罗西(Neal Roese, 1997)认为“如果……就……”思维有两个功能。首先,这种思维可以使我们在承受消极后果后感到好受一点。当你的汽车在一次交通事故中受损后,你可能会想:“至少我没有受伤。”通过设想一个更坏的结果,你遇到的事故就变得相对不那么糟糕了(Sanna et al., 2001)。除了有助于我们在情绪上应对现实外,反事实思维的第二个功能是可以使我们更好地为未来作准备。通过设想过去行为的不同后果,我们可以更好地理解自己所犯的错误,从而可以提高未来取得成功的机会(Galinsky & Moskowitz, 2000)。例如在一次考砸了之后,你可能会在设想一些没有采用过的学习策略,如关键词记忆或遵循学习指导复习等。如果你在准备下次考试时贯彻了这些新策略,就可能提高自己的成绩。总结这两种功能,我们可以得出结论,设想和现实不同的形式和结果,不但可以使我们在情绪上更好地应对现实中的消极事件,还可以帮助我们在未来取得成功。不幸的是,正如第三章中所讨论的(第 58 页),消极影响的延续对于行为改变是常常是必须的。当反事实思维被运用来从情绪上应对消极事件时,得到改善的心境会减少我们避免在未来重蹈覆辙而采取相应行动的动机(McMullen & Markman, 2000)。

138

有时,反事实思维并不能有效地帮助我们从情绪上应对消极事件,还完全阻碍我们达到预定目标。当现实已经是最糟的时候,就很可能如下面所说的创伤性生活事件一样。克里斯托弗·戴维斯(Christopher Davis)和合作者(1995)访问了那些在事故中失去了配偶或孩子的人。他们越去设想悲剧可以被避免,即在精神上否定事件的发生,他们所体会到的悲痛和罪恶感就越强烈。这种在创伤性生活事件之后陷入反事实思维的倾向可以解释,为什么罪案的

受害者常常为了他们所受的伤害而怪罪自己(C. Davis et al., 1996)。为了试着理解怎样避免他们所处的困境,受害者会更加注意自己行为的细枝末节,而不是注意犯罪者更重要的有意行为。如果他们想到了某种可能阻止犯罪的似是而非的方式,就会认为他们应该阻止犯罪。尽管陷入反事实思维的罪案的受害者可能不会因为把自己看作罪案的原因而谴责自己,但他们仍然会因为自己没有避开导致犯罪的情境而责怪自己(Miller & Turnbull, 1990)。

小结

- 启发式能够在付出微小认知努力的情况下作出快速判断,但是常常导致偏见和不准确的判断。
- 典型代表启发式:根据个体和类别中原型的匹配程度来作出类属判断。
- 锚定调整策略:进行定量判断时对起始量或定位的偏差。
- 可得性启发式:根据联想某事件具体事例的难易程度来估计该事件发生的可能性。
- 心理模拟可以转变社会思维。
- 后见之明偏见:高估我们对过去事件后果的预见能力。
- 反事实思维:通过设想与事实不符的形式或后果来估计事件。

139 * 社会性世界观

我们对社会世界(Social world)如何运转的信念(Belief)塑造了我们的社会判断(Social Judgment)。在本部分中,我们将讨论我们认为别人和我们一样思考和行为的倾向(虚假一致性[false consensus]和虚假独特性[False uniqueness]),我们证实自己思想和行为的倾向(验证偏差[Confirmation bias]和自证预言[Self-fulfilling prophecies]),认为这个世界是公正的倾向(公正世界信念[Just-world belief])以及再三失败后不再尝试努力的倾向(习得性无助[Learned helplessness])。

我们会夸大与他人的相似性和自己的独特性

如果有人要求你背一块用怪异的字体写着“Eat at Joe’s”的布告牌在校园里闲逛,你会答应吗?你认为你同学中有多少人会答应呢?虽然我不知道你是同意还是拒绝这个假设的要求,但是我非常确信你肯定会认为你同学的答案和你自己的相同。我的信心是建立在我们倾向于认为我们自己的想法非常典型这一事实上。然而,在很多情况下,这种感觉是错误的。认为自己的态度、意见、信念比实际情况更常见的倾向就是错误共识效应(False consensus effect)(Gross & Miller, 1997)。

第一个显示错误共识效应的研究对大学生提出的问题实际上就是我对你们提出的问题:你愿意背一块用怪异的字体写着“Eat at Joe’s”的布告牌在校园里闲逛30分钟吗(Ross et al., 1977b)?有些学生接受了这一请求,但也有些学生拒绝了。然后请他们估计学生中和他们有

同样选择的百分比,结果发现接受这一请求的学生估计有 62% 的同学也会接受,但是那些拒绝了的学生却认为有 67% 的学生也会拒绝这一请求。

如何解释这一错误共识效应呢? 一个可能的解释就是错误共识是前面所述的可用性启发(Availability heuristic)的产物。也就是说,我们常常认为别人和我们共享态度和意见的原因可能是因为我们的自我信念(Self-beliefs)更容易从记忆中提取出来。实际上,我们的自我概念(Self-concept)就是我们赖以观察他人的镜头(Alicke et al., 1996; Kulig, 2000)。

虽然在涉及我们的态度和意见时常常会出现错误共识效应,那么在判断他人是否也拥有我们最珍视和最满意的特质和能力时会怎样呢? 这时候,我们常常低估这些特性在人群中出现的程度(Goethals et al., 1991)。这种认为我们最珍视的特质和能力比实际情况更不常见的情况就是通常所谓的错误的独特性效应(False uniqueness effect)。错误的独特性似乎是自我服务性偏差(Self-serving bias)的产物(见第四章,第 114 页),这是一种将积极特性比消极特性更多地归因于自己的倾向。总之,这两种不同的个人夸大倾向是我们通过自我概念过滤社会判断的直接结果。一旦涉及态度和看法,我们就常常将自己和他人看成是比实际情况更密切的联盟(虚假一致性);相反,当涉及我们的社会所重视的特质和能力时,我们就倾向于认为这比实际情况更少见(错误的独特性)。

批判思考 你能否想起一些包含错误共识效应的个人生活事例,这些错误共识效应导致了你和别人之间的误解和冲突,比如你与你的父母或朋友? 有没有促进你们之间交流的事例呢?

我们会寻求支持自己信念的信息

当你觉得找到了一个问题的解决方法时,你可能会掉入验证偏差(Confirmation bias)的陷阱,这是一种只寻求证实自己信念的信息的倾向(Jones et al., 2001)。遗憾的是,如果这一解决方法不对的话,这种选择性注意就会阻碍问题的解决。在一个验证偏差的研究中,给大学生呈现三个有一定顺序的数字如 2—4—6,然后让他们找出构成这一数字的规律(Wason, 1960)。在他们最后回答数字构成的规律前(呈现的三个数字是简单的递增数字),大学生可以自己想像一些数字,然后实验者告诉他们这些数字是否符合所呈现数字的构成规律。另外还告诉他们,只有在他们利用自己编制的数字收到了足够的反馈,直到确信自己找到了正确的答案时才可以回答他们所发现的数字构成规律。正如验证偏差所料,80% 的学生证明了他们自己找到的是错误的规律。通常来说,他们开始时常常是有个错误的假设(如在前面那个数字上加 2),然后寻找的仅仅是证实自己假设的证据(如测试 8—10—12, 20—22—24, 19—21—23 等)。如果他们能够尝试测试其他一些仅仅是数值上增加的数字来反证自己的假设的话(如 1—2—3 或 10—19—39),就能够意识到他们的错误。但是他们偏爱于验证的倾向排除了这个重要的假设验证步骤。

这一寻找验证性信息的倾向是怎么影响我们的社会信念(Social beliefs)呢? 在一个实验

中,马克·施耐德(Mark Snyder)和威廉·斯万(William Swann)(1978)在要求参与者判断他们即将交往的人是内向还是外向的研究中,发现结果取决于实验情境。与验证偏差相符,实验被试对交往对象所提出的问题会偏向于最初所提问题的方向。比如如果要求他们判断交往对象是否是性格内向的人,他们就会问下面这样的问题,“你是不是不喜欢喧闹的晚会?”或“你希望在下什么情况下可以更开朗一些呢?”然而,在外向性条件下,他们却会问下面这种问题,“你是如何使晚会那么有生气的?”或“哪种情况有助于你会见朋友呢?”因为大多数人能够从他们的过去经验中回想起内向型和外向型的事件,交往对象的回答就提供了验证性的证据。诸如此类的实验表明,妨碍正确的社会判断的其中一个可能性就是我们寻求验证观念的倾向要比寻找驳斥他们的倾向活跃的多(Edwards & Smith, 1996)。这种寻求验证的倾向不仅导致了人们对别人产生误解,还会使对社会群体的错误刻板印象得以继续留存(Yzerbyt et al., 1996)。

虽然通常认为产生验证偏差的原因是人们在问题解决中采取了认知的捷径(认知吝啬律取向[the cognitive miser perspective]),但是另外有观点认为其原因在于与他人相处的欲望。比利时社会心理学家雅克-菲利普·莱因斯(Jacques-Philippe Leyens)和伯努瓦·达尔达纳(Benoît Dardenne)认为在相识阶段,人们有时候会采用验证的策略来促进交往以及给别人一个我们理解他们的印象(Leyens, 1990; Leyens & Dardenne, 1994)。比如当一个新相识说她喜欢单独工作和害羞时,问匹配性问题(Matching questions)(比如“你更喜欢读小说来打发晚上的时间吗?”)比问不匹配性问题(Nonmatching questions)(比如“你喜欢喧闹和拥挤的晚会吗?”)更有利于使谈话保持顺畅和轻松自如。达尔达纳和莱因斯(1995)的研究显示高自我监控的个体比低自我监控的个体更可能采用匹配性策略,因为高自我监控者知道在特定的社会情境中对别人做什么合适以及说什么合适。这表明,擅长社交者采用的互动模式比不大擅长社交者采用的互动模式更可能导致验证偏差。擅长社交者更可能采用这一有缺陷的问题解决策略并不一定是因为他们是懒惰的思考者,而是因为希望别人喜欢他们。谋略推动取向(Motivated-tactician perspective)并不认为验证偏差总是由有缺陷的问题解决所引致,而是有时候也可以将其看成是运用社交技能的副产品。作为一个谋略推动的人,擅长社交的人有时采用有缺陷的寻求验证性策略,因为这有助于他们更好地适应周围的社会环境:获得别人喜欢的欲望超越了要求精确的欲望。

141 那么这是不是意味着擅长社交的人会因为们的互动模式而出现更多的社会判断误差(Social judgment errors)呢?不一定,按照达尔达纳和莱因斯的观点,持认知吝啬律取向的社会心理学家所认为的社会判断误差可能常常是一种非常实际和有用的认知策略,而这不仅导致了良好的社会判断,还提高了人们喜欢应用这一策略的人,因为应用这一策略使人们感到在社交场合很自在。

我们的期望可能会变成自证预言

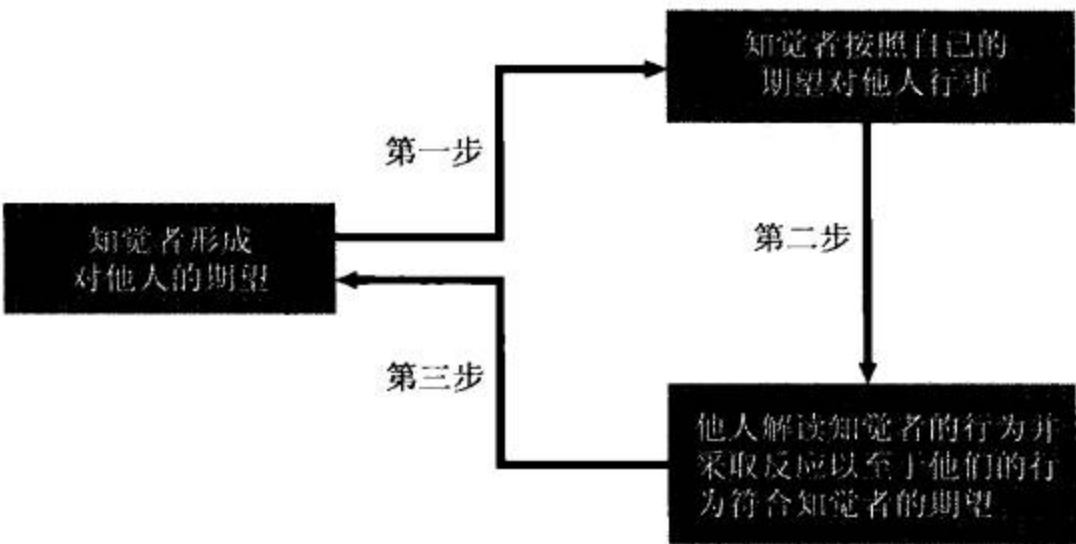
验证偏差强调了我们的期望(Expectations)常常是如何变成界定社会现实的蓝图的。在

1948 年,社会学家罗伯特·默顿(Robert Merton)提出了**自证预言**(Self-fulfilling prophecy)的概念,用以描述人们对他人或群体的期望实际上导致了这些期望变成现实的情况。正如默顿所说的:

在自证预言的最初,对情境的错误界定引发了一个新的行为,这一行为使最初的错误构想变成了现实(True)。这一对自证预言貌似合理的效度使错误得以延续下去。因为提出者会引证那些在开始阶段的实际事例来作为他是正确的证据(Merton, 1948, p. 195)。

自证预言的发展过程包括 3 个步骤(见图 5.4)。首先,知觉者(期望的提出者)形成了对目标人物的一个印象。第二步,知觉者按照符合最初印象的方式对目标人物采取相应的行为。作为对知觉者行为的回应,目标人物的行为也会变得与知觉者的行为相一致(Snyder et al., 1977)。研究显示因自证预言而导致的行为变化能够保持很长的时间(Smith et al., 1999)。

图 5.4 自证预言的发展历程

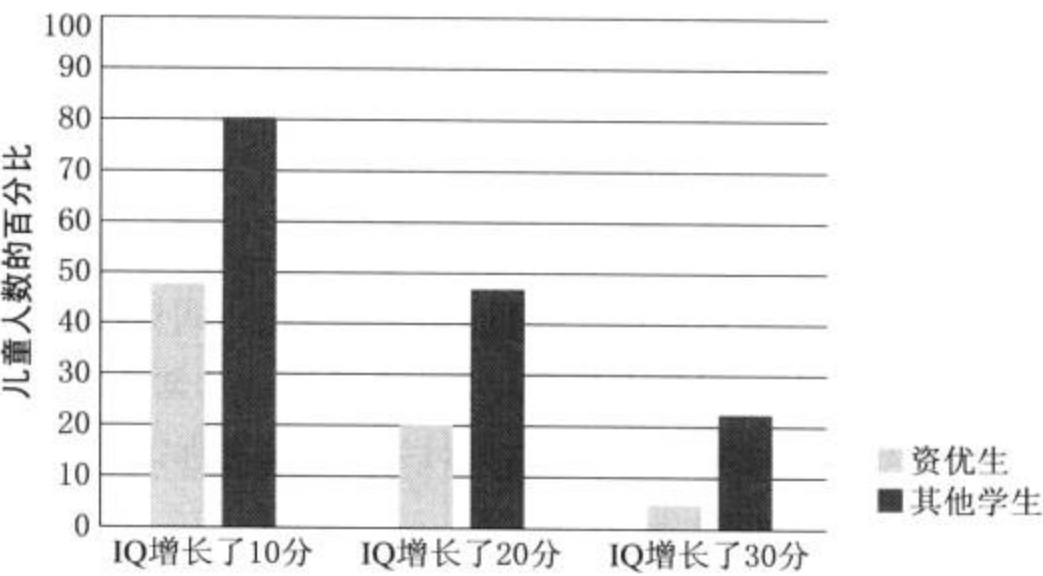


自证预言的发展常常表现为 3 个步骤。第一步,知觉者形成对他人的期望。第二步,知觉者以符合自己期望的方式行事。在第三步,他人对知觉者的行为作出反应并无意识地证实了知觉者的信念。知觉者和他人之间的互动越多,在此互动过程中的这 3 个步骤重复的次数也就越多,他人将知觉者的期望内化到自我概念中的可能性也就越大。他人和知觉者的哪些个人特性会使自证预言更可能或更不可能出现?

最著名的证明自证预言的实证研究是罗伯特·罗森塔尔(Robert Rosenthal)和勒诺雷·雅各布森(Lenore Jacobson)(1968)在美国旧金山的一个小学开展的。在研究中,研究者首先对儿童进行了智力测验(IQ 测验),并且将结果告诉了他们的老师。在信息告知阶段,对老师说测验结果表明他们班级中的哪些学生是“资优生”,在学年结束时这些学生的智力可能会有相当大的增长。但实际上,这些告知的信息仅仅是实验操作的一部分。被认为是资质优异的学生实际上是研究者随机指定的,他们的测验结果和其他学生并没有任何本质的区别。虽然

对这些学生来说,资优生这一标签是捏造的(每个班级大约有 20% 的学生),但是罗森塔尔和雅各布森估计老师随后对他们的期望可能足以使这些学生的学业成绩提高。8 个月后,当对学生重新进行智力测验时,结果完全证实了原来的估计。资优生比控制组学生表现出了更高的智力分数的增长(见图 5.5)。

图 5.5 因自证预言而导致的一学年中 IQ 测验分数有了增加的儿童人数百分比



一年级和二年级被认为是资质优异学生的儿童在一学年中的 IQ 分数表现了显著的增长。实际上,这些学生是随机挑选出来的,他们和其他学生没有本质区别。然而,老师对资优生的期望,即这些学生是“资质特别好的”期望导致了这些学生在课堂上面临更大的挑战,他们更可能被提问,而这就使这些学生更加努力学习。导致自证预言积极后果的这一社会心理机制反过来也是一样的,也就是使那些智力一般的儿童认为他们的智力劣于其他学生。哪种学生最可能被归类到这种消极性标签中呢?

随后的研究显示老师趋向于以不同的方式对待这些被给予了积极性标签的学生(Jussim, 1989; Meichenbaum et al., 1969)。首先,老师为这些资优生创造了一个更为温暖的社会性情绪环境(socioemotional climate);其次,对资优生的学习给予了更多的反馈;第三,老师给予他们难度更大的学习资料,使资优生在学习遇到的挑战更大;最后,给予资优生更多的课堂参与机会。被贴上了积极性标签的学生很可能认为老师特别喜欢自己,对自己的评价很好,或者认为老师是一个可爱的人。不管这些资优生的归因是哪种,他们都很可能更加努力学习,并且开始认为自己是一个成功者。通过这种行为和自我概念的改变,预言变成现实了。

遗憾的是,并不是所有的自证预言都是积极的。那些被给予了如“烦人的”或“捣蛋的”消极标签的儿童常常被老师和同学以一种强化这种消极标签的方式来对待,以至于他们很可能将这个消极标签内化到他们的自我概念中。为了更好的了解这种消极自我概念的变化,莫妮卡·哈里斯(Monica Harris)和她的同事们(1992)研究了消极期望(Negative expectancies)对儿童社会交往的影响。在她们的研究中,68 对互相不认识的 3 年级至 6 年级儿童在两个不同的任务中一起玩耍。研究者指定其中的一个男孩作为知觉者,另外一个男孩为目标人物。目标人物中的一半男孩事先被诊断为“多动症”(Hyperactive),另外的参与者,包括剩余的一半目标人物和所有的知觉者都没有行为问题的历史。在开始玩耍之前,告诉多动症期望条件下

的知觉者——和他们同伴的实际行为无关——他们的同伴有一些特殊的问题,可能会给他们造成一些麻烦:他经常在课堂上捣乱、在课堂上说话、不坐在座位上,常常作出一些愚蠢的行为。但是在控制组,并没有给知觉者这些信息。

其中的一个任务是这两个男孩共同参与一个无组织的合作任务,他们一起计划和用塑料积木搭建指定的图案;另外一个任务有较强的组织和竞争性,要求他们各自尽快给一只恐龙着色,但是用的是同一套颜料笔。儿童在这两个任务中的行为都进行了录像,随后分别在一些维度上进行评价,诸如友好度、支配性、提供的策略或建议。同时要求儿童报告他们对任务的感受和反应。

研究显示,被同伴认为有行为问题的男孩(多动症期望条件)比控制组的目标男孩觉得活动更不好玩,对自己行为的评价更差,更不相信自己会成功。同样,被引导成对同伴有消极期望的男孩比那些没有提供有消极期望信息的男孩从活动中获得的乐趣更少,更不愿意努力,对同伴说的话更少,更不喜欢同伴以及对同伴更不友好。这些发现表明一旦人们对别人有了消极期望,他们就更可能以消极的方式对待别人,而这又常常导致别人以相同的消极方式反应,如此一来就验证了最初的消极期望。这个研究中一半男孩的消极期望完全是缺乏根据的,但是这并没有改变互动的结果。令人遗憾的是,这种形式的自证预言太普遍了,并且常常导致人们产生消极的自我信念和自卑。

考虑一下你生活中那些消极期望产生不良自证预言的事例。如果你能够确认你以消极的方式看待和对待他人,那么尝试一下改变这种情况。下一次和他们交往时,抛开你的消极期望,代之以好像他们是你最好的朋友那样来对待。在我们前述研究的基础上,我们知道,如果你换一种方式来看待他们,在你的眼睛中重新对他们进行界定,你可能也能够营造一个全新的关于他们的社会现实(Social reality)。那些你认为是不友好、甚至是有敌意的人,通过你的重新界定很可能会以热情和友好的方式来对你反应。如果在重新界定这一特定的社会现实上取得了成功,那你就实现了我自己对本文读者的一个预言——即那些学习社会心理学原理的人会使用这些知识来改善他们的社会关系质量。这听起来是不是像一个值得内化的期望?

公正世界的信念能够缓和与影响我们如何解读他人的不幸

在恐怖分子袭击纽约两天后,保守派浸信会的领袖杰里·福尔韦尔(Jerry Falwell,他还是弗吉尼亚州林奇伯格市利伯蒂大学的校长)发表了对这一悲惨事件的非常不寻常的解释。在国立电视台里,他宣称自由组织破坏了美国人的灵魂,以至于上帝撤销了他的保护并使袭击得以成功。“他拉起了保护用的窗帘,”福尔韦尔说道,“我认为如果美国人还不悔悟,并回到对他的真正信仰和依赖上的话,我们可能会面临更多的悲惨事件。”

为什么有人会这么看待这一事情?这是精神状况不稳定的迹象吗?还是福尔韦尔冷漠地计划用这一事件来推动他那保守的社会政策?虽然我不能不理睬第二个可能性,但是我仍

144 然怀疑他的分析实质上是受那些坚持公正世界信念(Just-world belief)的常见想法所影响。在继续阅读下去之前,花几分钟时间回答一下表 5.4 中的问题。

表 5.4 你相信这是个公正的世界吗?

指导语:阅读下面的句子,哪些是你赞同哪些是你不赞同的。

- 1. 善行常常被人忽视。
- 2. 父母惩罚孩子绝大多数时候都是有充分的理由。
- 3. 许多人常常因为不是他们自己的错误而受累。
- 4. 大体上,人们得到了他们应该获得的。
- 5. 坚持原则的政治候选人很少能够被选上。
- 6. 虽然邪恶的人可以获得一时的政治权利,但是从人类历史的长河来看,正义必胜。

计分方式:你赞同的偶数题越多和你不赞同的奇数题越多,那么你认为这个世界是公正的信念就越强。公正世界信念是如何影响人们的心理幸福感以及人们帮助不幸环境中的受难者的?

世界上的许多文化里,都是从小教育人们这个世界本质上是一个公正的世界。具有公正世界信念的人认为这个世界是一个公正和公平的世界。在一个公正的世界里,努力工作和清白地生活一定会有回报,而懒惰和不道德的生活一定没有好下场。根据梅尔文·勒纳(Melvin Lerner, 1980)的观点,这一社会信念仅仅是对现实生活中偶尔出现的不公事件的一个防御反应,但却有安慰人的作用,因为我们中的大部分人都认为自己是一个善良、正派的人。通过认为这个世界是一个公正的世界,我们就会产生能够控制自己生活的感觉,而这种控制的感觉其实是一种超越了我们的实际控制能力的错觉。

虽然个人控制感夸大到极端可能是危险的,但是在很多时候,它与良好的心理适应有关(Ormel & Schaufeli, 1991)。这一事实部分解释了为什么持公正世界信念的人比那些没有这一信念的人会经历更少的抑郁和应激,以及会有更高的生活满意度(Lipkus et al., 1996)。为什么这一社会信念与心理适应有关的另外一个原因在于它会影响信念持有者对社会关系的重视。因为人们相信善行一定会有好报,恶行一定会受到惩罚,相信世界是公正的人比不相信者更可能形成适应性的人际风格(Lipkus, 1991; Zuckerman & Gerbasi, 1977)。适应性的典型表现是他们能够为了取悦他人或长期目标而抛开个人的眼前利益。一旦在社会关系中出现了这种适应性的风格,通常来说接受者和适应者都认为这是一个积极的值得回报的行为。这种对适应的更高的自愿性可能能够解释为什么公正世界信念持有者比不相信者在长期的浪漫关系中会体验到更高的幸福感(Lipkus & Bissonnette, 1996)。简单地说,在人际关系中的自我牺牲将来会得到回报的信念促使他们向他人让步,而这又常常得到了他人相应的回报。这种互惠的适应方式时间一长的话,就提高了恋爱中的幸福感。

145 虽然公正世界信念持有者通常能够从他们对这世界是如何运转的积极错觉中获得心理上的好处,但是这一社会信念也能够导致一些不好的社会判断,正如福尔韦尔对“9·11”恐怖事件分析所显示的那样。认为这个世界是公正的强烈信仰者在解读受害者的困境时

趋向于采用防御性归因(Defensive attribution)。换句话说,他们倾向于认为人们应该为自己的不幸负责。研究显示这种责备受害人的倾向在人们个人觉得受到明显的不公时最强(Hafer, 2000)。因此,事件受害人如果和我们在某些方面相似,或他们所受的伤害比较严重的话,人们就更可能认为他们应该为其命运负责(Burger, 1981)。通过贬低受害人,我们不仅使我们重新相信这个世界是公正的,还使我们不大可能成为类似情境的牺牲品(“因为我真的和他们不同”)。在第十四章,我们将更详细的探讨公正世界信念和助人行为之间的关系。

再三的失败常常导致习得性无助

你现在明白公正世界信念是如何促进了能够改善心理健康的个人控制感。然而,在你想改变不良的生活情境,而又再三发现你无能为力时会怎么样呢?为了帮助你想像这一情景,想像一下德斯蒙德(Desmond)现在的生活,他是毕业班的研究生。在过去的这个月中,他申请的20份工作都被拒绝了。在每次收到拒绝的消息时,德斯蒙德就觉得未来越来越渺茫了。他现在觉得他的智力无法胜任任何的职业,还觉得他将面临一个无休止的失败和悲惨的将来。在这种精神状态下,即使告诉他有另外一个工作机会,他也会觉得,“那又有什么用呢?”

当一个情境被知觉为无法逃避时,无论是人还是动物都会形成无论采用什么行动都无力改变环境的信念。由于预期(expectation)自己的行为对结果没有影响,人类或动物就会完全放弃改变结果的努力。这个心理反应就是习得性无助(Learned helplessness),最初是在动物研究中发现的。马丁·塞利格曼(Martin Seligman)和史蒂文·迈尔(Steven Maier)发现当狗无法躲避电击时,他们就完全放弃了尝试,即使后来通过逃避可以躲避电击时也是如此(Seligman & Maier, 1967)。在对人类的研究中,那些暴露在无法控制的不良事件中的人在目标受阻时,最初会感到愤怒和焦虑;然而,随着无法控制的不良事件发生次数的增加,他们开始产生无助感,最初的愤怒与焦虑也变成了抑郁(Peterson et al., 1993)。习得性无助解释了为什么许多失业工人在再三求职失败后最终放弃了寻找新工作的努力。遗憾的是,由于他们认为无法改变环境,这些人常常会忽略能够改变结果的一些真正机会。

并不是所有处于无法控制情境中的人都会产生习得性无助。根据林恩·阿布拉姆森(Lyn Abramson)和她同事(1978)的研究,人们对最初造成缺乏控制感的事件的归因最终决定了不可控事件是否会导致习得性无助和抑郁。如果人们相信不可控事件产生的原因是稳定的(它不会因时间而改变)和普遍的(它会扩散到许多情境),他们就更可能会觉得将来的事件也是不可控制的。在遇到事情时,这些预期就使他们表现出消极和无助的行为。如果人们进一步认为无法控制是因为内部原因,比如个人的特性和行为,他们就更可能会体验到自尊的降低。这一稳定、普遍和内部的归因说明了德斯蒙德是如何理解他求职的遭拒事件。后面的应用部分分析了有助于人们经受失败风暴的另一种归因风格。

小结

- 虚假一致性效应:认为我们的特性、行为和选择比实际情况更常见。
- 错误的独特性效应:低估我们的特性和能力在一般人群中的常见性。
- 验证偏差:仅仅寻求查证自己信念的信息。
- 验证偏差能够导致自证预言。
- 公正世界信念:认为世界是一个公正、平等的世界,这些想法促进了更高的生活满意度和责备受害者(victim-blaming)倾向。
- 当不愉快的情境被知觉成无法逃避的时候就容易出现习得性无助。

* 应用

你如何解释生活中的消极事件?

按照林恩·阿布拉姆森和她同事(1978)的研究,不同的人有不同的归因风格,而这会影响他们对不可控生活事件的反应。就如前面所讨论的,对不可控事件的反应决定于三种类型的归因:内部与外部归因、稳定与不稳定归因、普遍性和特殊性归因(即能否推广到生活中的许多领域还是仅仅局限于某一领域)。那些对不可控事件作内部归因的人可能会体验到更为消极的自尊,而作稳定和普遍性归因者更可能感到无助。一旦习惯于用这三种类型的消极归因来解释生活中的压力事件,这种归因倾向就是**悲观的解释风格**(Pessimistic explanatory style)。研究发现悲观解释风格的人更容易体验到抑郁(Nolen-Hoeksema et al., 1992; Sweeney et al., 1986)。在他们看来,不幸的事件有一个内部(“这是我的错”)、稳定(“总是这样”)和普遍性的原因(“在不同的情况下都是这样”)。相反,即使偶尔有积极的事情发生在他们身上,他们也总是作外部、不稳定和特殊性归因。

和悲观的解释风格完全相反的是**乐观的解释风格**(Optimistic explanatory style)。乐观主义者倾向于将消极事件作外部(“这是别人的错误”)、不稳定(“不会再发生了”)和特殊性的归因(“只会在这种情况下发生”);另一方面,当面临积极的事件时,他们倾向于作内部、稳定和普遍性的归因(Seligman, 1991)。你对消极事件和积极事件是倾向于采用乐观还是悲观的解释风格?花几分钟时间回答一下表5.5中的问题。

克里斯托弗·彼得森(Christopher Peterson)和马丁·塞利格曼开展了一系列研究来探索解释风格和疾病之间的关系。在最初的一个研究中,研究者测量了大学生的归因风格,并要求他们列出过去一个月中身体所感到的不适(Peterson & Seligman, 1987)。在最初测量的一年后,继续调查了大学生的疾病情况。结果显示,即使控制了最初测验的疾病数量,具有乐观的解释风格的大学生仍然报告了更少的疾病,而且去看医生的次数更少。

在一个采用档案研究法的研究中,研究者使用了1946年99个男性研究生战时体验的开放式问卷调查结果,以便根据他们悲观的解释风格程度来对他们进行分类(Peterson et al., 1988)。虽然解释风格并不能预测年轻时候的健康状况——年轻时候的男人几乎每个人都是

表 5.5 你是乐观还是悲观的解释风格？

指导语

想像你自己处于下面所描述的两种情况下。事情的发生常常有很多方面的原因,但是如果这些事情发生在你身上,你认为事情的主要原因是什么? 回答下面每个情境下的 3 个问题,你只要圈选 1—5 之间的一个数字即可。

情境 1:

在餐馆里吃饭时,你的同伴似乎有点无聊。

A. 导致这一情况的原因是因为你、别人或环境?
完全是因为别人或环境的原因 1 2 3 4 5 完全是因为我的原因

B. 这个原因将来还会出现吗?
不会再出现了 1 2 3 4 5 一直会出现

C. 这个原因仅仅会在这种情况下出现,还是会影响到你生活中的其他方面?
仅仅在这种情况下会有影响 1 2 3 4 5 会影响到我生活中的所有方面

情境 2:

你获得了某所大学或某团体颁发的奖品。

A. 导致这一情况的原因是因为你、别人或环境?
完全是因为别人或环境的原因 1 2 3 4 5 完全是因为我的原因

B. 这个原因将来还会出现吗?
不会再出现了 1 2 3 4 5 一直会出现

C. 这个原因仅仅会在这种情况下出现,还是会影响到你生活中的其他方面?
仅仅在这种情况下会有影响 1 2 3 4 5 会影响到我生活中的所有方面

计分方式:

对于有消极后果的情境 1 来说,A、B、C 三个题目的高分(4 或 5)意味着内部、稳定和普遍性的归因(悲观的解释风格);低分(1 或 2)表示的是外部、不稳定和特殊性归因(乐观的解释风格)。对于有积极后果的情境 2 来说,A、B、C 三个题目的高分意味着内部、稳定和普遍性的归因,属于乐观的解释风格;低分表示悲观的解释风格。

健康的——但是发现了解释风格和 45 岁时疾病之间的关联(这一年龄段的人的健康状况有较大的变异)。在 45 岁以后,年轻时期是悲观解释风格的人表现出更多的健康问题。在另外一个档案研究法中,彼得森和塞利格曼(1987)调查了棒球名人堂中 1900 年至 1950 年打棒球的已故者。首先,他们搜寻了旧报纸中解释这些棒球选手成功与失败表现的体育报道;然后,他们分别从内部、稳定性和普遍性维度上评估了这些报道;最后,记录下每个棒球选手死亡的年龄。结果显示,那些对失败比赛作内部、稳定和普遍性归因的选手死亡的年龄更早,而那些对胜利比赛作外部、不稳定和特殊性归因的选手也是在较年轻的时候就已死亡。

一个采用档案研究法的决定性研究发现普遍性归因是比内部和稳定性归因更好的预测死亡时间较早的因子(Peterson et al., 1998)。当人们习惯性地以为发生在生活中特定领域的不良事件将会影响生活中的其他方面时,他们就更可能在较年轻的时候死亡。相较于死于心血管疾病或癌症来说,普遍性归因还是死于意外事故或暴力事件的较好预测因子。普遍性归因能够很好地预测死于意外事故或暴力事件这一事实,说明了认为不良事件会影响到整个生活的预期可能会导致悲观者更不利的问题解决以及危险情况下的决定。

在因疾病而导致的死亡方面,其他的研究表明乐观主义者可能比悲观主义者有更好的免疫系统,这使他们更不容易受疾病的侵袭。比如有个研究发现乐观主义者比悲观主义者的 T 细胞数量更多,而 T 细胞是免疫反应和感染之间的媒介(Segerstrom et al., 1998)。总的来说,以上这些研究显示悲观主义者比乐观主义者更容易受应激的影响。这种应激易感性的核心特征似乎是人们所形成的关于为什么生活中会出现积极和消极事件的信念。

幸运的是,通过认知治疗可以训练人们改变悲观的解释风格这一自我归因方式(Hollon et al., 1991)。通常来说,这种治疗包括将日常生活中的成功与失败事件记录下来,然后训练人们鉴别自己在成功性事件中有什么样的作用,以及外部因素是如何导致事情失败的。实质上说,这种治疗是训练人们采用绝大多数人采用的那种天生的做法:自我服务性偏差(Self-serving bias)! 不管你自己的解释风格是怎样的,我们在这学到的一个教训其实也就是社会心理学的一个基本原理:你对事件的解读将会对你随后的情绪和行为造成深远的影响。

* 特色研究

不切实际的乐观主义能够改变以后的消极体验吗?

资料来源:McKenna, F. P., & Albery, I. P. (2001). Does unrealistic optimism change following a negative experience? *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1146—1157.

虽然乐观的解释风格对健康有益,但是对自己避开危害的能力持不切实际的乐观则实际上会增加受损伤的风险(Klein & Weinstein, 1997)。驾驶行为就是能够说明人们高估自己的能力和低估自己会受到伤害的典型情境(McKenna et al., 1991)。本研究试图确定经历过人员受伤的交通事故的驾驶员是否在驾驶和其他领域的风险知觉中有较少的不切实际的乐观。

149

方法

研究样本中的驾驶员在交通事故方面有不同的经历。为了获得一组没有经历过交通事故的驾驶员,在城市的停车场随机选择了一些成年被试,如果他们有驾照并且从没有经历过交通事故,就请他们带一份问卷回家填好后再邮寄给研究者。至于有交通事故经历的驾驶员,研究者从警局事故报告记录中挑选出了一些人,并记录下他们的名字和联系地址。然后将这些人分类:(A)经历过微小事故的驾驶员,但是该事故中没有人受伤也没有人需要住院治疗;(B)有过事故经历的驾驶员,驾驶员没有受伤,但是其他人需要住院治疗;(C)驾驶员受过伤并需要住院治疗。在邀请参与本研究的 910 名驾驶员中,有 468 人(女 210 人,男 258 人)同意并填完了问卷(51% 的回收率)。

问卷要求驾驶员估计,相对于一般的驾驶员来说,他们的驾驶技能和他们可能出现交通事故的可能性。同时还要求他们估计,相对于一般人来说,他们将来中暑、食物中毒、蛀牙、高血压、皮肤癌和骨折的可能性。

结果与讨论

不管是否经历过交通事故,所有的驾驶员都认为自己的驾驶技能明显高于一般的驾驶员。然而,经历过人员受伤事故的驾驶员对自己的驾驶技能和安全性的估计低于没有事故经历和只有轻微事故经历的驾驶员。这些结果与个人经历了人员受伤的交通事故会降低驾驶行为中不切实际的乐观主义的假设一致。但是没有证据显示经历了人员受伤的交通事故会增加驾驶员对生活中其他领域的风险知觉。总的来说,这些发现表明在需要特定技能的某一领域经历过严重的消极事件的人,相对于其他人不切实际地高估自己这方面的技能来说,他们高估自己能力的可能性更低。

* 本章回顾

我相信你现在明白社会思维(social thinking)包含了许多充满潜在的误差和偏见的复杂判断了。在社会判断过程中的很多方面会引发问题,到底是第一印象,归因,还是这个世界是如何运转的信念在影响呢?而使问题更复杂的是有时候我们的判断完全是建立在无意识的评估基础上的。再加上其他方面的原因,理性模型常常不足以可靠地描述社会判断过程。有时候人们必须迅速地作出判断,无法进行仔细观察和有逻辑的分析。而在其他时候,我们社会环境中的信息是不可靠、有偏差和不完整的,要作理性的分析也是不可能的。在这样的情况下,我们通常依赖启发式和其他的心理捷径作为判断的方法。

倘若我们天生就会犯这么多的错,你可能会奇怪我们是如何在这个复杂,不断变化的世界上生存下来的。需要牢记的一点是,与开展社会心理学研究的静态的人工实验室环境不同,我们生存的社会世界具有变化性和动态性(Schliemann et al., 1997)。在实验室研究中,一旦被试犯了一次决策失误,这就构成了一个数据,在时间上是静态的。但是在日常生活中,人们会根据环境的反馈不断地修正他们的社会评价。由于变化性的影响,真实世界中的许多社会判断误差(social judgment errors)能够通过与其他人的互动来矫正(Fiske & Haslam, 1996)。比如你可能曾经遇到某人,而仅仅在这次会见的基础上形成了一定的印象。而另外一个人,在听到这个印象后,可能会提供一些新的有意义的信息从而重新界定你最初的印象。不断发展的社会现实的演化也能够用来解释个体的判断失误,因此你就能够作出一个可适用于社会世界的关于他人的“有效界定”。

需要牢记的第二个方面是社会认知理论家是如何将我们看成社会思考者的(social thinker)。我们是作谨慎而又理性的决策还是迅速、草率的决定常常取决于在特定情况下受什么驱动。谋略推动取向认为我们是灵活的社会思考者,能够根据当时的目的、动机和需要从众多的认知策略中进行选择。谋略推动取向的核心是自我。和计算机不同,我们在自我信念以及与他人有关的信念中投入了很多。这种心理使人们在社会思维中容易出现偏差,通过这些偏差人们常常能够为自己的自我概念和世界观开释,从而使我们能够更自信的从事社会互动和迎接日常生活的挑战。安东尼·格林沃德(Anthony Greenwald, 1980)在其分析自我如何纳

入到社会认知中就强调了这点。他认为认知偏差有重要的作用并且具有自我保护的功能。格林沃德将自我比成极权主义的政府,认为他们都可以用来管理(或歪曲)信息,从而维持一个稳定而有效的功能系统。这种对现实的歪曲无论是对自我还是独裁政治都具有功能性的作用。如果这种偏差不会出现,这一系统——无论是自我还是政府——就很可能崩溃。

最后,我们并不应该期望社会判断比自我判断更准确和更有效。正如在评估自我信念时我们有一致性的需要那样,在社会判断中我们也会表现出这样的需要。当面临否定性的信息时,追求一致的倾向就会歪曲或解释时偏离否定性信息。正如格林沃德(1980)所认为的,这些歪曲可能有很好的功能性作用,使我们可以保持对这个社会的信念和知觉,而这些信念和知觉已经被证明了在日常决策时是有用和有效的。和自我评估的准确性存在个体差异一样,人们判断社会环境的能力也存在着差异。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站重点是社会认知主题,包括判断和决策、社会分类、刻板印象和反事实思维。

社会认知论文文献和信息中心

本网页保留有美国普渡大学(Purdue University)社会认知主题各种论文的摘要,包括判断与决策、社会分类、刻板印象和个人记忆。

反事实研究报道

如果你的生活以和现在完全不同的方式展现会怎样?本站点包含有反事实研究的论文、印刷中的文章和漫画的书目资料。

第二部分 评价我们的社会生活 151

生而为人,我们不仅想要了解自己和他人,还习惯于对我们生活的社会评头论足。评论看起来简单、直接,但我们的这些观点是如何形成的呢?我们又是如何对他人观点施加影响的呢?

第六章考察了态度的有关属性,包括它们如何形成及保持。是行为塑造了态度,还是态度塑造了行为?态度可以预测行为吗?你是否没有意识到自己的一些态度?认知一致性是态度形成和改变的重要方面吗?

第七章我们将分析说服和态度改变的几种理论。特别针对,信息的哪些资源具有很强的说服力,内容、传达的方式、听众的特点?除了从“外部”考察之外,我们还会考察说服的“内部”,即探索“被说服”的认知过程。

之后在第八章,我们将探讨一个自人类历史诞生以来可能就一直纠缠不清的问题:偏见和歧视。刻板印象和团体间的不相容有什么关系?偏见和歧视的社会原因是什么?遭受偏见的人如何应对和回应对他们的这种不公描述?有办法抑制这种团队建的负性评价和行为吗?

第六章 态 度

导言 / 143

态度的属性 / 144

态度是对事物的正性或负性评价 / 144

人们的评价因需要而不同 / 145

价值观通过态度间接影响行为 / 146

态度如何形成和保持? / 148

简单暴露就可以带来积极的态度 / 148

态度可以通过经典条件作用形成 / 149

强化和惩罚可以塑造态度 / 151

自我知觉理论赞同行为造成态度 / 152

面部表情、头部运动和身体姿势的改变会影响态度 / 153

功能取向认为态度的形成是为了当前需要的满足 / 154

态度何时可以预测行为? / 157

决定态度—行为关系的若干因素 / 158

计划行为理论认为态度通过形成意图影响行为 / 160

外显态度之下可能还有内隐态度 / 164

认知一致性是态度的一个重要方面吗? / 166

认知失调理论认为合理化形成态度 / 166

认知一致性并非普遍共有的动机 / 172

挑战认知失调理论的几种理论 / 173

应用 / 176

参照团体如何塑造你的社会和政治态度? / 176

特色研究 / 177

政治态度的持久性 / 177

本章回顾 / 179

相关网站 / 179

* 引言

很少有哪些问题像“流产合法”那样引发人们的强烈讨论。当前争论的两方各自代表了两种基本的人类价值观——生命与自由。保护生命的活动家宣称流产问题归结到底涉及到胎儿活下来的权利。而另一方,保护选择的活动家则认定这个问题反映的是妇女选择的权利。大多数美国人支持后者,认为妇女有权利流产,在怀孕早期,当胚胎尚未形成人形之前。然而同样这群人,其中也有许多对成熟一些的胎儿表示关注,尤其当他们离开母亲子宫后仍有可能活下来。然而还有一些人的态度就不那么矛盾,他们感受强烈,公开支持或反对流产权利。在密尔沃基市健康门诊部的路障外,我采访了琼(Joan)和娜塔莎(Natasha)两人,她们当时正在举行关于流产问题的游行。

琼,五十几岁的已婚女士,活跃于保护生命的运动中。我问她为什么会对流产怀有如此强烈的负性态度,她的回应部分基于自己的个人体验:她在四十年前曾经流产过一次,当时流产还是非法:

当时我认为这件事没错。我也不再去想它,继续过我的生活。后来我成为一名基督徒,仿佛重生一般,开始反省我四十年前的行为。现在,我认为我杀害了我没有出世的孩子。流产就是出于自身利益,对他人生命的谋杀。如果现在我不站出来反对流产,那么那些年轻少女也可能和我一样要背负着内疚度过余生。我相信女性在怀孕之前是有权利的,但之后就没有了。

娜塔莎,站在保护选择的一方,她是一名30岁的单身女性,与琼的观点截然相反。在黎巴嫩和埃及长大的她,看惯了各类社会冲突和战乱,她认为正是这些经历让她形成了当前的态度:

我在许多国家都生活过,也经历过战争,我看到女性对自己身体的选择权少到 155
在密尔沃基市这里得不到一个床位。我也是在保护生命,出于我想要提高出生者的生活质量。对于那些干涉妇女选择权利的人,我有亲身体会。当我住在埃及的时候,我遭到强奸并怀孕。流产在埃及是违法的。在我怀孕的第二个月,我扛住所有困难,接受了不安全的非法流产。我就是不理解人们为什么要费这么大力气去剥夺女性的权利呢。

听了这两位女士对流产所持态度的清晰阐述,我从她们看似针锋相对的观点中看到了许多共同之处,并深深打动。首先,她们的态度都基于信念。第二,这些态度都卷入了大量的情绪,或情感。最后,他们的态度都基于自己过去的行为。

* 态度的属性

多年以来,社会心理学家一直都在研究态度如何影响行为。在本小节中,我将带领大家穿过“理论迷宫”,让你们更清楚地理解像琼和娜塔莎——甚至你自己——这样的人,是如何被这些心理因素所塑造。正如《绿野仙踪》中的多萝西(Dorothy)在好巫婆葛琳达(Glinda)的指导下,要出发去寻找神秘有力的巫师一样,“千里之行始于足下。”让我们也记住这句话,先从态度的概念开始吧。

态度是对事物的正性或负性评价

态度(attitude)一词的使用最早可以追溯到19世纪,源于戏剧中对身体姿势或位置的描述。舞台上的演员被假定某种身体姿势(比如耷拉着肩膀和头),来表明角色的某种心理状态(沮丧或悲伤)。后来这个词不再指代身体姿势,而是指“脑子里的姿势”。1935年,在《社会心理学手册》中,戈登·奥尔波特称态度是社会心理学中最为不可或缺的概念:

如果没有指导性的态度,个体将面临混乱和困惑。在做出满意的观察,通过符合情境的判断,或者做出任何尽管简单但却不失灵活的反应之前,作些准备是很必要的。态度决定了每个个体他的所见所闻,所思所为。借用威廉·詹姆斯的一句话,它们“造就了世界的意义”;画出了与无序环境的界限;是我们探索模糊世界的方法。(Allport, 1935, p. 806)

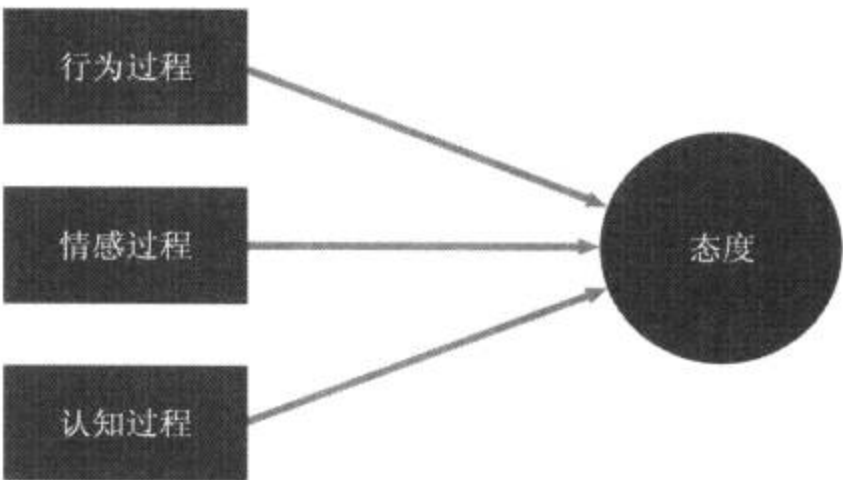
正因为态度这一概念如此普遍,以至于心理学一度以研究行为和认定会影响行为的态度为目标。任何概念凡被如此看重,势必会置于那些渴望揭示人类功能秘密的人的仔细审查下。并非只有社会心理学家认识到态度的重要性,把它作为理解行为改变的钥匙。大部分人都认为态度可以决定行为,这就可以解释为什么,例如那些对流产怀有强烈情绪的人会在公共论坛中大声宣扬自己的观点。因为他们认为如果他们可以影响人们的态度,那么就会带来随之改变的行为。

在20世纪90年代之前,态度经常被根据三个不同的元素来作定义:信念、情感和行为动机(Breckler, 1984)。根据这个多维度,或者三元素的观点,态度由我们对事物的信念、情感和行为构成。尽管这个定义很普遍,因为它可以清楚地将态度分为三个不同的类别,但研究表明,三个元素并不一定都存在态度中(Eagly & Chaiken, 1993; Priester & Fleming, 1997)。例如你可以对电视上看到的某个产品抱有积极的态度,但不必对它怀有信念或者涉及与其有关的行为。正如你将要学到的(见第159—161页),只要反复地曝光某产品,你就会对它产生积极的态度。

因为三元素定义中的三个方面不总是一定出现在态度中,许多社会心理学家已经从这种

精致的多维度观点,转向了更早期、更基本的单维度,或单元素的观点,这个定义的核心放在评价上。这里,态度简单地定义为对某事物正性或负性的评价(Schuman, 1995)。“事物”包括了人、物、事件和问题。当人们使用像是喜欢、不喜欢、爱、恨、好和坏之类词语时,他们通常都是在描述某种态度。社会心理学家也用专门的术语来描述某些特殊的态度。例如指向自我的态度被叫做自尊(第三章),指向团体的负性态度被叫做偏见(第八章),而指向另外个体的态度称为人际吸引(第十一章)。实际上,态度的定义不再采用三元素并不意味着社会心理学家不再认为信念、情感和行为对于解释态度不再重要。正如图 6.1 中所示,这三种评价判断的资源——信念、情感和过去的行为——被认为可以单独或共同决定态度。

图 6.1 态度形成的三个过程



态度被认为是由情感、行为和认知过程组成。态度的形成基于情感或情绪体验这一假设反映了经典条件原理和简单暴露假设。评价基于行为反应这种想法,反映的则是操作条件原理、自我知觉理论和面部反馈假设。最后,认为态度源于认知学习的过程,被看作是另外几种理论,包括计划行为理论和认知失调理论。

人们的评价因需要而不同

社会心理学家假定,几乎所有认知和知觉都是带有评价性的,当我们看待人、物或事时很少不带有评价(Markus & Zajonc, 1985)。大量实验研究支持了这一假设,人们不仅对报告一般事物的态度不会感到困难,也可以评价不熟悉的事物(见简单暴露效应,第 159—161 页)。157 尽管布莱尔·贾维斯(W. Blair Jarvis)和理查德·佩蒂(Richard Petty)(1996)最近在一篇研究中提出证据表明,仅仅因为人们能够轻松评价,并不一定代表他们都愿意自发、习惯性地做出评价。他们的评价需要量表(见表 6.1)测量个体在评价倾向上的差异。

一个评价需要很强的人和一个评价需要很小的人有什么不同呢? 贾维斯和佩蒂发现前者对以往遭遇过的事情更容易带有明确的态度,并喜欢用评价性的词语来描述日常事件。毫158 无疑问,将来还会有研究去探索个体在评价需要上的差异如何影响人们对正性和负性生活事件的反应。比如离婚或者失业对某人自尊及抑郁水平的影响可能会受到他/她长期对这类事件评价程度的影响。

表 6.1 测量评价需要

指导语

评价需要量表(Need to Evaluate Scale, NES; Jarvis & Petty, 1996),通过项目测量人们长期以来对评价的卷入程度。使用 NES 时,请阅读下面的题目,然后回答每个陈述是否能很好地描述你的情况,用下面表示程度的数字来回答:

- 1 = 非常不典型(非常不像我)
 - 2 = 有点不典型(有点不像我)
 - 3 = 不确定
 - 4 = 有点典型(有点像我)
 - 5 = 非常典型(非常像我)
1. 对所有事情我都有自己的观点。
 2. 我避免采取极端的立场。*
 3. 持有强烈的观点对我很重要。
 4. 我想确切地知道对每件事情什么是好的,什么是坏的。
 5. 我经常喜欢对复杂的事情保持中立的态度。*
 6. 如果事情不能打动我,我通常不能决定它是好还是坏。*
 7. 对新事物我要么非常喜欢,要么非常厌恶。
 8. 对许多事物我没有偏好。*
 9. 保持中立会让我觉得烦恼。
 10. 我喜欢持有鲜明的观点,即使这与我个人毫不相干。
 11. 与一般人相比,我的观点要多些。
 12. 我宁愿观点强烈,也不愿不带任何观点。
 13. 我会把许多注意力放在判断事物的好坏上面。
 14. 必要时我才会形成强烈的观点。*
 15. 我喜欢决定新事物是真好还是真坏。
 16. 对于许多重要问题,我都相当不关心。*

计分规则

NTE 有几道题目是反向计分的;就是说,这几个题目评分越低,实际上代表了越高水平的评价需要。在计算总分之前,把带星号(“*”)的题目分数做一下转化,即 1 = 5, 2 = 4, 4 = 2, 5 = 1。然后把 16 道题目的分数加起来,计算你在评价需要上的得分。

贾维斯和佩蒂 1996 年发展 NTE 时,大学生的平均得分大约在 52。如果你的分数在这之上,说明你对评价事物和事件的动机很高。如果你的分数在这之下,说明你的评价需要可能比较小。

价值观通过态度间接影响行为

与态度紧密相关的一个心理变量是价值观。尽管态度指代对某特定事物的评价,而价值观代表对超出特定情境之上的重要生活目标的持久信念(Rokeach, 1973)。“和平”、“智慧”、“平等”和“幸福”都是价值观的例子。价值观是构成自我概念的重要方面,对个体起着指导原则的作用(Kristiansen & Hotte, 1996)。

价值观与态度和行为的关系如何呢?通过帕梅拉·霍默(Pamela Homer)和林恩·卡尔(Lynn Kahle)(1998)的研究表明,价值观会通过影响态度,从而间接地影响行为。例如假定马里奥(Mario)看重身材健美。这就意味着保持身材对他而言是一个重要的生活目标。那么基于这种价值观,马里奥可能会对自行车运动持有积极的态度,因为这有

利于保持身材。而这种积极的态度应该可以影响他决定去做自行车运动。

尽管价值观可以塑造态度,但情况并非总是如此。对流产的态度可能是由你的价值观所决定,但是你对牙膏的偏爱不太可能受到重要生活目标的影响。主要通过长期价值观的影响而形成的态度被叫做象征型态度(symbolic attitudes)(Sears & Funk, 1991)。说它们是象征性的,是因为态度对象不被简单地看成是对象本身,而是代表其他意义的符号。这类态度很容易与重要的团体扯上关系,会卷入强烈的情绪,并相对缺乏理性(Abelson, 1982; Prentice, 1987)。而另一方面,工具型态度(instrumental attitudes)则基于对态度对象直接的信念和付出。这意味着对态度对象的评价仅仅集中于它对某人的效用,而不依靠它与长期价值观的关系。对象就被看成是对象本身,不是象征符号。对你喜欢的牙膏的态度可能完全建立在它的用处上——洁白牙齿,防治蛀虫。它只是迎合需要的“工具”。有时某态度对象不那么容易被分为是象征型或是工具型。例如选民可以投票支持那个能直接、立刻给他们带来利益的候选人,比如减免税收、提高政府服务等(工具型态度),然而另外一些人的选举态度可能更多基于价值观上的考虑(象征型态度)。两种类型的明显差异,打个比方来说,例如消费者在决定买或不买毛皮大衣时,考虑到它的好处或舒适(工具型态度),还是考虑到动物权益(象征型态度)。

我们被赋予的某价值观的重要性很大程度上决定于它是否将影响我们的态度。价值观以对自我的重要性形成等级(Ball-Rokeach et al., 1984)。某价值观落于该等级的位置常常决定了它对我们态度的影响力。再考虑一下流产运动,这就可以解释为什么有人选择保护权利,有些人选择保护生命。一定程度上,这些解释取决于“生命”、“自由”和“生活质量”等原则落于价值观等级上的位置。当这些价值观的重要性相对平等(例如生命与自由),而彼此又有冲突时,就像流产,个体随后的态度往往复杂而且充满矛盾(Armitage & Conner, 2000)。对流产怀有复杂、矛盾态度的人可能不愿意在医院门诊外面游行——任何一方都赞同。

批判思考 让我们回到第一章(第19页)中的“价值观等级”问卷。这个问卷提供的信息会告诉你,究竟个人主义还是集体主义的价值观对于你的自我概念更为重要。如果个人价值观对于你如何看待自己更为核心,那么它们将更多影响塑造你的态度,进而影响你的行为。对你来说哪一个更重要呢?你能识别出这些价值观影响你态度和行为的方式吗?

小结

● 态度:

对事物正性或负性的评价

有许多因素所决定,包括:过去行为、情绪、认知

评价需要高的人更容易:

对问题持有态度

用评价性的词语描述日常事件

● 价值观:

是对情境之上重要生活目标的持久信念

可以塑造许多态度

* 态度如何形成和保持?

你可能觉得态度的形成是一个相当简单的过程。有些例子的确如此。还记得吗? 态度可以由你的信念、感受和行为单独或结合发展出来。这取决于态度形成的不同方式,社会心理学家总结或应用大量的理论来解释这些不同的发展过程。在本小节中,我们首先考察两个理论,它们对态度形成的解释相当简单,认为通过简单暴露和经典条件作用。接下去的理论大部分以感受或情感作为解释,涉及了更多的行为和/或认知资源(例如操作条件作用和自我知觉理论)。我们还将考察看待态度形成和改变的另外一种视角,功能取向,这里面谈及到了态度的三种资源——感受、思考和行为——可能因人们当时的心理需要,从而扮演不同的角色。

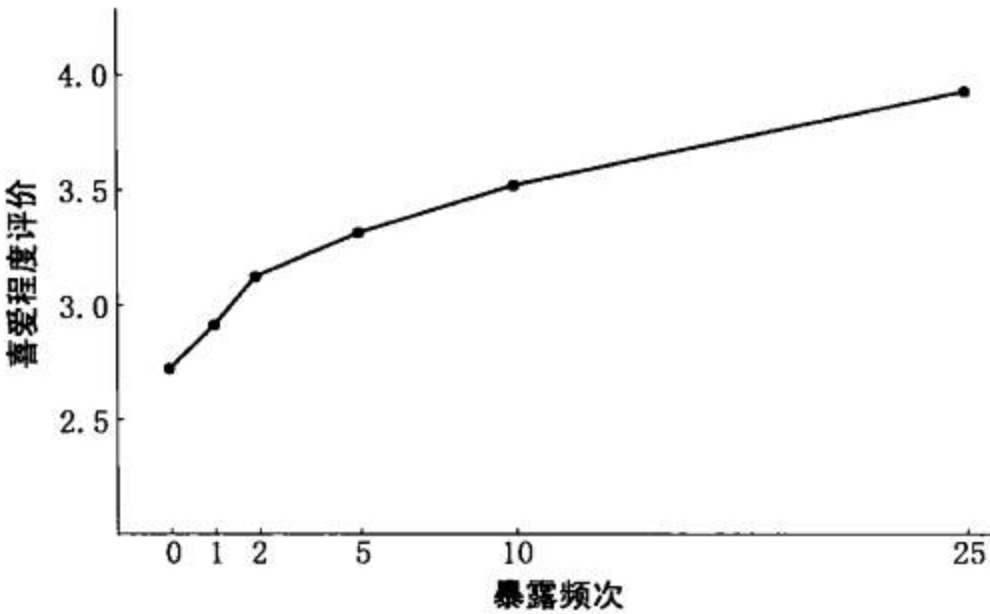
简单暴露就可以带来积极的态度

拉丽莎(Larissa)对住在附近公寓的一位年长的男士产生了好感。如果你问她为什么喜欢那个男人,在你的逼问下拉丽莎可能会给你一个原因:她从没和那位男士说过话,也对他毫不了解。他们二人惟一的交叉点就是拉丽莎每天都能在回家的路上见到他。没有任何实际接触,拉丽莎为什么会对那个男士产生好感呢?

拉丽莎的积极态度可以用罗伯特·扎伊翁茨(Robert Zajonc)1968年发展出来的理论得到很好的解释。扎伊翁茨认为简单的向人们重复暴露某特定事物(就像那位年长的男士)可以引发人们对此事物发展出积极的态度。他把这种现象称作**简单暴露效应**(mere exposure effect),不需要任何行动,也不需要任何信念。扎伊翁茨(1968)对此进行过几个实验,增加暴露次数的确可以导致人们对以往持有中性态度的事物产生好感。在一项研究中,他告诉大学生这是研究人们如何学习外语的实验,然后请学生们注意屏幕上出现的内容,每次会呈现一个类似汉字的文字,持续时间为两秒钟。随机呈现的文字共有十个,这些文字出现的次数分别为一次、两次、五次、十次和二十五次。除了这十个文字之外,扎伊翁茨还设计了两个被试从未看过的文字。当暴露实验完成后,被试被告知这些词语都是中文的形容词,请他们猜测它们的语义。实验员会告诉他们,知道让被试猜出这些词语的确切含义不太可能;因此,他们只需要标出每个文字可能是褒义还是贬义。然后被试会在七点量表上以好—坏为维度来评价这些文字,包括那两个从未见过的。结果,见图6.2,表明越是经常出现的文字,被试对它们含义的估计越好。扎伊翁茨后来使用无意义音节和从大学年鉴上摘取的脸部照片作为材料,也都得出了相似的结果。尽管重复暴露的方法存在局限(将在第七章中讨论),但有二百多个

实验都证实了简单暴露效应会导致更多的好感(Bornstein, 1989)。

图 6.2 暴露频次与喜爱程度



研究参与者对待类似汉字的文字的态度,会随着它们作为刺激呈现频次的增加,变得越来越积极。想一下在你身上发生过简单暴露效应吗,影响了你的什么态度?

资料来源: R. B. Zajonc, "Attitudinal Effects of Mere Exposure", *Journal of Personality and Social Psychology Monograph Supplement*, 9(2, part 2): American Psychological Association, 1968.

西奥多·米塔(Theodore Mita)和他的同事(1977)对简单暴露开展了一个更为有趣的研究。因为人们更多看到的是自己在镜子中的面部形象,而非真实形象,因此可以推测人们较后者而言会更喜欢前者。为了验证这个假设,他们在校园里拍摄了一些女生的脸部照片,制作成两个版本,一个保持原版,一个加上镜子做背景。当呈示给那些女生自己看时,问她们更喜欢哪一张照片,三分之二的女生更喜欢带镜子的,而 61% 的这些女生的亲密伙伴则认为更喜欢原版的照片,两者差异显著。有趣的是,两个版本,带镜子和原版几乎没有任何差异,对人的形象没有改变。

总的来说,根据我们对态度的理解,简单暴露效应的意义在于它揭示了人能够与一无所知的事物建立起感情。这些建立在情感上面的态度,超越了理性思考,是一种原始而强大的评价形式(Harmon-Jones & Allen, 2000; Petty et al., 2001)。作为人类,我们天生会对一些反复出现的事物发展出好感,无论是住在我们附近的一个陌生人,还是我们自己的鼻子。我们就是会很简单地喜欢上熟悉的东西。你下一次照镜子的时候,记着想一下这个效应。你可能是知道自己喜欢自己脸的那个人。

161

态度可以通过经典条件作用形成

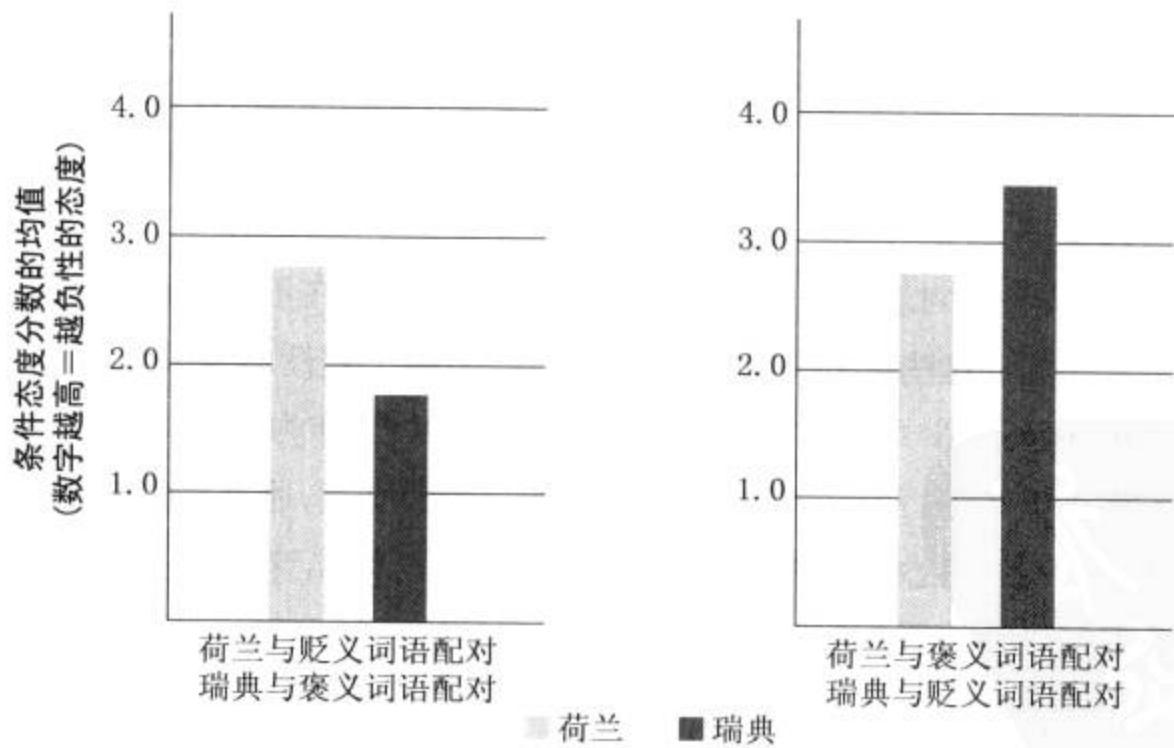
现在让我们试想另一个生活场景。安德烈(Andrew)和科雷塔(Coretta)是两个小兄妹,他们对少数民族怀有极其负性的态度,但他们从来没有直接与那些人接触过。那么他们的这种敌意是如何产生的呢? 他们的憎恨可能是因为听到父母和其他长辈使用负性的评价词语,比

如用笨、懒、不老实、脏,来讲那些少数团体。通过这种经典条件作用,对以往持有中性态度的事物(条件刺激物),可以通过与另外一些事物(非条件刺激物)进行配对,由于那些事物可以自然引发某种态度反应(无条件反应),从而也跟着激发起某种态度反应(条件反应)。

亚瑟·斯塔茨(Arthur Staats)和卡洛琳·斯塔茨(Carolyn Staats)是最初调查态度经典条件作用的两名研究者。在一项研究中(Staats et al., 1962),他们反复给被试呈现有意义的词语(比如大),并同时伴随令人厌恶的非条件刺激(敲击或强噪音)。之后,条件词语单独出现,请被试在不令人舒服—令人舒服的七点量表上对它们进行评价。在他们完成这个任务时,通过皮肤电测试来测量被试的生理唤醒程度。与经典条件作用假设一致,被试对那些条件词语表现出更多的唤醒,然而对控制词语唤醒很少。另外,在与没有进行实验操控的控制组进行比较时,也发现被试对经典条件词语也表达出更加极端的负性态度。

如果经典条件作用仅仅导致人们不喜欢某些词语,那么这个研究的重要性就大打折扣了。斯塔茨夫妇还指出人们可以对某特定社会团体发展出负性态度。在另一个实验中(Staats & Staats, 1958),他们请被试记忆词语,并配合不同的民族名称,例如“德国—桌子”、“法国—一起”、“荷兰—礼物”和“瑞典—失败”。对于一组被试,目标民族“荷兰”总是跟随着褒义词语,而目标民族“瑞典”则总是跟随着贬义词语。第二组被试规律相反:目标民族“荷兰”总是跟随着贬义词语,而目标民族“瑞典”则总是跟随着褒义词语。实验最后,每位被试用喜欢—不喜欢七点量表对这些民族进行评价。结果如图 6.3 所示,第一组被

图 6.3 民族态度的经典条件作用



斯塔茨夫妇的研究(1958)揭示了经典条件在建立某些带有情绪元素的态度和偏见上所发挥的作用。听到褒义词语总是与“荷兰”配对,而贬义词语总与“瑞典”配对的被试,会在之后对荷兰怀有更积极的态度,而对瑞典态度更消极。但如果他们听到褒义词语总与“瑞典”配对的话,又会更喜欢瑞典。想一想在你的生活中是否也有这样的例子,是由于相似的经典条件作用而对某社会团体引发了某种态度。

试更喜欢与褒义词语共同出现的团体“荷兰”,不喜欢与贬义词语共同出现的团体“瑞典”。另一组情况正好相反。尽管态度转变并不那么突出(被试不会在离开实验室时还带着对一个民族的恨,或者另一民族的爱),但这些微小的情绪刺激的确产生了明显的态度转变,这就不得不引起态度研究者的注意。经典条件作用可以影响产生某些带有情绪元素的态度和偏见(Cacioppo & Berntson, 2001)。

斯塔茨夫妇的研究和其他对条件态度的研究都使用的是大家熟悉的英语(Zanna et al., 1970)。然而如果用不熟悉的词语作材料,效果更明显。约翰·卡乔波(John Cacioppo)和他的同事(1992)发现当电击与不认识的无意义单词(如 *tasmer*)配对在一起时,条件效果比它与有意义单词(如 *finger* 手指)配对的情况更为显著。这个研究表明,经典条件作用影响人们形成态度的优势在于针对那些知之甚少的事物。 162

回顾了态度的经典条件作用之后,让我们回过头再看一下那两个孩子,安德烈和科雷塔。他们是如何对少数民族产生负性态度的呢,因为听过父母用负性的词语(懒、笨、危险、贪婪)形容这些人吗?正如我们已经看到的,少数民族的名称(像黑人、犹太人)最初对于儿童来说都只是中性刺激,因为它们和褒义或贬义形容词都没有联系。但是一旦有贬义词语反复地与这些少数民族名称配对出现,那么就会让安德烈和科雷塔对那些人产生反感。他们可能从未见过一个黑人或犹太人,但经典条件作用却会让他们对这些人感到厌恶,甚至产生敌意。

强化和惩罚可以塑造态度

因为经典条件和简单暴露可以影响情绪,因而它们最有可能直接影响那些情感类的态度(Petty et al., 2001)。然而对于行为类的态度可能最有力的塑造方法就是操作条件作用,行为心理学家爱德华·桑戴克(Edward Thorndike, 1911)和B. F. 斯金纳(B. F. Skinner, 1938)极为推崇的一种习得方式。根据操作条件原理,当指向某事物的行为得到奖励或强化,那么该行为在以后重复出现的可能会增加。而另一方面,如果行为没有得到奖励或是受到惩罚,则该行为今后出现的可能会降低。研究态度的学习理论家认为,伴随着这种增加或减少的行为,会引发与该行为相一致的态度。例如如果一个孩子的父母和老师因为她数学学得好而表扬她,那么一般她会加倍努力,并对数学产生积极的态度。然而,如果她的学习成绩没有得到奖励,那么她对数学的兴趣就可能会减少,最后丧失殆尽。她可能对这门课程也会产生反感。

尽管与态度对象作用时所带来的奖励或惩罚,可以直接引发态度,但也可以通过观察学习间接习得。也就是说,观察其他人与态度对象作用时受到的强化或惩罚,也会影响态度(Rowe et al., 1996)。比如如果你一个朋友在攀岩中受伤,那么也可能让你讨厌这项运动。尽管你朋友不喜欢攀岩是因为操作条件作用,但你的负性态度则是观察学习造成的。 163

自我知觉理论赞同行为造成态度

强调行为塑造态度的另一个理论,是达里尔·贝姆(Daryl Bem)的自我知觉理论。受斯金纳行为主义思潮的影响,贝姆(1965, 1972)不再看重反省与自我觉醒在态度发展中的重要作用,反而认为我们常常不了解自己的态度,因而只能简单地从行为和发生行为的环境中推论态度。贝姆的理论是对态度概念的一种极端解释,它的观点认为不是态度引起行为,而是行为引起态度。

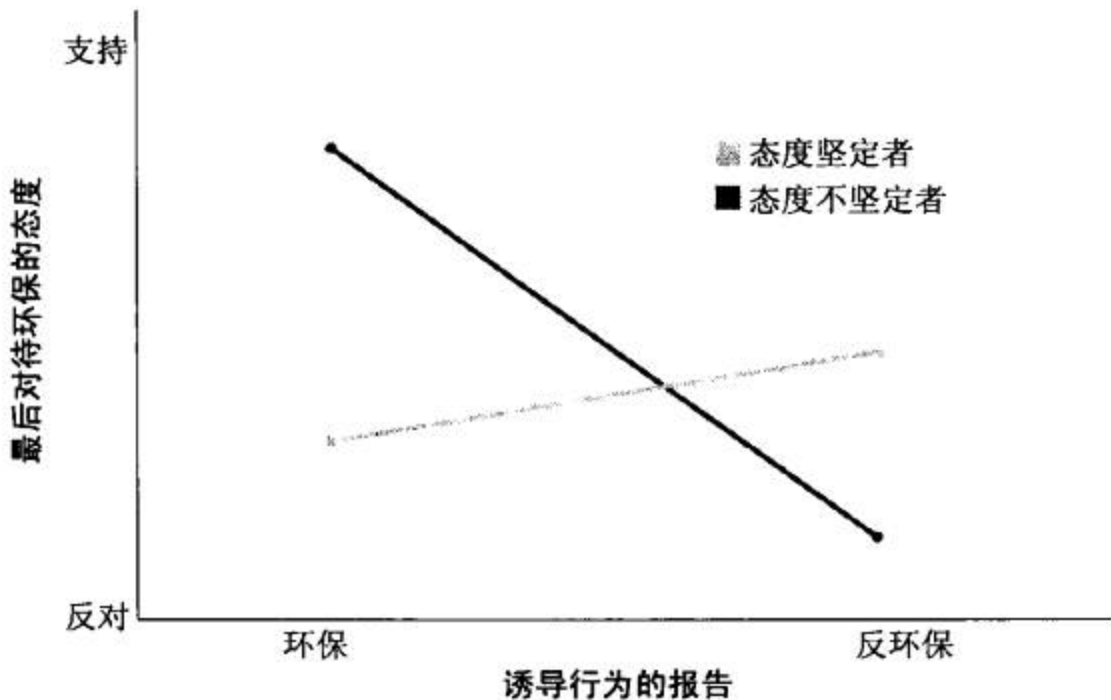
我们不能自动地理解自己的内部状态,如果这种观点听上去让你觉得奇怪,思考下面的故事。几年前,学校让我教授研究方法课程,我有点不情愿,但还是接受下来。只要有同事问我为什么想教那门课,我都回答说是被逼无奈。我教了那门课,对它既不喜欢也谈不上讨厌。但后来有一次,当我和同事们讨论如何教研究方法效果最好,我突然意识到,我俨然控制了整个谈话。为什么我对这门课程突然产生了如此高的热情呢,我以前从未把它排在我喜欢教授的课程名单中。我思考了自己对那门课程当前以及过去的行为——原来卷入过大量的课程计划——我真的浮出一个念头,“哇,大概我的确喜欢教研究方法!”根据自我知觉理论,当时我通过观察自己对待态度对象的行为从而形成了态度。

通过观察行为来推论态度的这个过程,听起来应该感到熟悉,因为其中的归因原理我们在第四章曾经介绍过。自我知觉理论认为当我们形成态度的时候,我们就像一个观察者,注视着自己的行为,然后把它要么归因于外部(环境),要么归因于内部(态度)。与凯利的归因共变模型(第107页)中的折扣原理不同,贝姆主张当我们的行为是自由选择,而非强迫的情况时,更容易由此推论出态度。用我的例子来看,贝姆可能会解释说,我起初不认同教授研究方法课的态度,其原因是因为我感到自己多少受到了逼迫。我教这门课不是因为我喜欢这么做(内部归因),而是因为我受到外界的影响(外部归因)。然而在与同事的讨论中,并没有人强迫我谈论这门课程,因而我对此的热衷可能就不能简单地归因为外部原因。

164 谢利·蔡肯(Shelly Chaiken)和马克·鲍德温(Mark Baldwin)(1981)做过一个有趣的实验,来说明自我知觉过程如何影响态度。首先,他们把被试分为两组:一组具有强烈一贯的环保态度,而另一组对此态度淡薄、摇摆。然后他们请被试回答一份问卷,通过在题目里面插入“经常”或“偶尔”,诱导他们做出相对环保或相对反环保的行为描述。比如当被试被问到“你会不会偶尔与人共用汽车?”,他们更可能回答“是”,然后就认为自己是一个环保者。相反,那些被问到“你会不会经常与人共用汽车?”那么他们更可能回答“不是”,然后可能多少觉得自己是个反环保者。图6.4表明那些被诱导出报告环保行为的被试,比起那些被诱导出报告反环保行为的被试,后面会对自己的态度评价为更环保——但是这只对于最初环保态度淡薄、摇摆的被试而言。对于那些环保态度坚定、一贯的被试,这种自我报告的操控对他们的态度没有显著影响。

基于这类许多研究,看起来贝姆的自我知觉理论可以为我們有时从行为推论态度的现

图6.4 环保态度的自我知觉



在对环保态度的一项研究中,蔡肯和鲍德温(1981)发现当诱导人们把自己过去的行为报告成环保或者反环保,他们会以与行为一致的态度来看待自己,但是这只有当他们最初的环保态度不坚定或模糊的时候。这说明态度形成的自我知觉过程有什么局限呢?

象提供充分的解释。那些之前对某种态度对象没有什么经验的人,或者那些态度很模糊的人,往往会通过观察自己的行为来推断自己的态度(Olson & Roese, 1995; Wilson & Hodges, 2002)。然而,如果人们对某主题拥有明确的态度,那么参与行为不太可能会影响态度的改变。

面部表情、头部运动和身体姿势的改变会影响态度

与自我知觉理论相关的还有另一个观点,认为人们的情绪——也就是态度——可以通过改变面部表情、身体姿势或者其他运动反应来得以操控(Duclos et al., 1989)。例如在一个构思巧妙的实验中,德国心理学家弗里茨·斯塔克(Fritz Strack)和他的同事(1988)邀请大学生来看一系列有趣的漫画,但这个过程要求用嘴含住一支钢笔。嘴唇组的被试被告要用嘴唇紧紧地含住钢笔,而牙齿组的被试被要求用前牙叼住钢笔。控制组的被试则只需要用手握住钢笔。读完漫画后,所有被试用十点量表评价这些漫画有多有趣。结果表明,那些用牙齿叼住钢笔的被试认为漫画最有趣,其次是用手握笔的被试。而那些用嘴唇含住钢笔的被试对漫画评价最低。你对此怎么想?

基于对自我知觉理论的理解,你清楚人们有时会根据自己的行动来推断自己的态度。从照片中你可以看到,用牙齿叼住钢笔会让人保持微笑的姿势,而用嘴唇则让人无法发笑。被试会不会是根据自己的面部肌肉的运动来推断自己对待漫画的态度呢?有这个可能,这被称为面部反馈假设,它与自我知觉理论道理一致。然而,罗伯特·扎伊翁茨(1993)又提出了另外一种解释,被叫做情绪的血管理论(vascular theory of emotion)。他认为微笑的面部肌肉运动会增加清凉的鲜血流向头部,这样因为脑部温度的下降,从而带来愉快情绪。相反,皱眉会减

少血流,因而使脑部温度提高,造成不愉快的情绪。为了支持这一假设,扎伊翁茨和他的同事(1989)发现只要简单地给人们重复一系列元音的声音,每次二十遍,就足以改变人们的前额温度和他们的情绪:如元音 ah 和 e,发音时会有细微的笑意,就可以降低温度、振奋精神;而元音 u 和德语中的 ü,发音时有细微的皱眉,就会产生相反的效果。无论这些结果是否取决于脑部血流的增加,这个研究的重要在于它揭示了即使在人们没有意识自己表情的情况下,面部肌肉运动也可以改变情绪。换言之,对于表情反馈的自我知觉过程并不是完全必要的。

除了面部表情,其他带有表达含义的行为看上去也可以影响情绪。例如当人们有种自豪感的时候,身体姿势会自然地向上挺拔,而感到沮丧时就瘫泻下来。根据这个知识,萨拜因·斯特普尔(Sabine Stepper)和斯塔克(1993)通过控制人们的姿势来看这对学生取得好成绩后的自豪感有什么影响。首先他们请被试完成一项测试,然后让他们坐在正常高度的课桌,或者只能蜷着坐下的矮桌上看他们的成绩。那些可以坐直的同学比蜷着坐的同学对好成绩感到更多的自豪。同样,加里·韦尔斯(Gary Wells)和理查德·佩蒂(Richard Petty)(1980)请学生来做“耳机音响质量测试”,给他们播放一段关于社会评论的录音资料,在学生听的过程中要求他们垂直地上下移动头部(点头的姿势),或者水平左右移动(摇头的姿势)。点头的人比摇头的人在后面对该评论持有更积极的态度。最后约翰·卡乔波(John Cacioppo)和他的同事(Cacioppo et al., 1993; Priester et al., 1996)还发现当给被试呈现中性或无意义词语或符号时,让他们轻轻向上抬胳膊(模仿表示欢迎的“提议”姿势),比起让他们向下按桌子(模仿表示拒绝的“阻止”姿势),会令他们对这些词语或符号表示更多的好感。

因为所有这些研究的被试都不了解他们运动反应与态度之间的这种关联,因此这说明自我知觉理论不足以解释这些发现。同样,扎伊翁茨的血管理论也不能说明。最能解释这种效应的理论就是经典条件作用(参见第 161—162 页),直立的姿势、点头和“提议”的手势,都与令人愉快的想法相联系或有利于它们的产生,然而蜷缩的姿势、摇头和“阻止”的手势,则与之相反(Alluisi & Warm, 1990; Förster & Strack, 1996)。总之,这些研究表明做出与幸福相联的动作不仅可以让你感到更幸福,还会让你对环境中的其他事物也感到更满意。

批判思考 你童年或少年时,父母会不会经常提醒你要挺胸、坐直,不要一幅懒散的样子?运用刚刚学习的关于姿势与态度的知识,你是不是觉得这些教导很有智慧?父母试图纠正你懒散动作的举动,有没有破坏这原本的好意呢?

功能取向认为态度的形成是为了当前需要的满足

目前所讨论的理论在解释态度的形成上,都只强调了某一种元素。例如简单暴露效应和经典条件作用强调了情感元素,而操作条件和自我知觉理论又把焦点放在行为元素上。而许多理论家认为要想理解什么时候一种态度元素会比其他元素在塑造某种态度上发挥更大的影响,必须要考察态度的意图或功能。他们的主张其关键在于认为人们抱有态度是为了满足自己当前的心理需要,当这些需要发生改变的时候,态度也会随之改变。根据这一观点,人们

虽然会对某事物拥有相似的态度,但其原因却形形色色。在态度发展和改变的过程中,这种功能取向的观点把个体看作是积极的参与者,会为了满足当前的需要而改变态度。例如我喜欢喝“Figzoi”苏打,可能是因为我的所有好朋友都喜欢喝它,我这么做是为了迎合他们(参考工具型态度,本书第 158 页)。但另一方面,你也喜欢 Figzoi 苏打,可能是因为它的生产商具有较强的环保意识(象征型态度)。我们俩的态度一致,但可能基于完全不同的心理需要。

现在,想像一下 Figzoi 的制造商被一家涉及过度开采煤矿和砍伐森林的机构购买了。那么你对它的态度可能就会改变,因为你不会继续支持不再是你喜爱的环保公司所生产的产品。而我可能不会改变我的态度,因为我要的是获得朋友的接纳和承认,而不是环保。以后如果我的心理需要发生了变化,也就是说如果我不再那么关注寻求他人的好感,那么有可能我对 Figzoi 的态度会更多基于产品本身的质量;或者也可能,像你那样,基于产品是否能满足我有意识的社会价值观。相信人们是主动卷入自己态度发展和改变的这种信念,与之前所讨论的态度理论针锋相对,过去那些理论把态度发展过程中的人看成是被动的。

早期理论家,尤其是丹尼尔·卡茨(Daniel Katz, 1960)和布鲁斯特·史密斯(M. Brewster Smith)(Smith et al., 1956)提出了态度的四种心理功能。这些功能,见表 6.2,与心理学的不同理论视角紧密相关,强调态度的不同元素。

表 6.2 态度的心理功能

态度类型	态度的功能	心理学视角
效用	帮助人们从他人那里获得认同和奖励	行为学派
知识	帮助人们构建有意义的世界	认知学派
自我防御	帮助人们保护自我,免于了解自我的原始真相	心理分析学派
价值表达	帮助人们表达自我概念中的重要方面	人本学派

效用功能

有时我们对某事物形成某种态度,是因为把它与好的或坏的结果联系了起来。与之前所讨论的行为心理学的操作条件原理一致,效用功能(也被称作调整功能或工具型态度)假设态度出于基本的自利需要——为了从环境中获得奖励并逃避惩罚。那些功能理论家指出凡是那些与奖励有关的事物,我们会对它们发展出积极的态度,而对那些与惩罚有关的事物,则会发展出消极的态度。例如许多儿童对他们的父母抱有积极态度,是因为他们从父母那里获得的好处远远多于惩罚。相反,同样儿童对喜欢欺负人的坏孩子怀有反感,是因为相反的强化作用。这两个例子里,儿童发展态度的功能是为了满足他们效用上的需要,把他们拉向那些过去对他们好的个体(父母),并疏远那些惩罚过他们的个体(坏孩子)。

知识功能

除了获得奖励,逃避惩罚的需要之外,功能理论家还认同人们有需要把世界感知为稳定

的、有组织的、具有意义的。受到认知心理学的启发,卡茨(1960)指出态度可以满足知识功能,当态度给人们提供一个“参照框架”来组织世界,以便获得意义感。这样看来,态度与第三章谈到的认知图式起到了同样的作用——通过组织信息,提供稳定的个人经验。知识功能如何影响实际态度呢?让我们思考一下大学生对待教授的态度。你可能对某些教授怀有好感,是因为他们的课程能帮你更好地理解所感兴趣的课题。另一方面,某些教授的讲座或课程组织让你感到困惑,没有满足你对知识的需要,因此你可能对他们没有好感。

自我防御功能

除了帮助人获得奖励和组织如何看待世界之外,态度还可以帮助人们应对情绪冲突,保护自尊。与弗洛伊德(Freud)的心理分析原理一致,自我防御功能假定态度有防御机制,保护自我免于内部冲突和令人不愉快的真相(Kristiansen & Zanna, 1994)。例如尤斯汀(Justin)没有做好工作,但却把问题不负责任地推卸到同事或上级身上。对他人的这种消极态度,让尤斯汀不能认识到问题的真正原因——他自己。自我防御态度出于本能,不是对态度对象的现实感知,然而该理论假设,拥有这种态度的人很大程度上不会意识到这种自我防御功能。因此,当尤斯汀对他人表达出消极态度时,一般认为他并不清楚事实真相:是他扭曲了现实来保护自尊。

价值表达功能

尽管自我防御的态度可以避免人们认识到关于自己令人不愉快的真相,还有另一种态度可以帮助人们积极表达自身重要价值观和自我概念的核心方面。例如乔(Joe)积极看待自己投身修建低价房屋的志愿工作,因为这个活动让他表达出自己的社会责任感,这是他重要的自我概念。能够表达这个重要态度能让乔感到满意,强化自我实现和自我表达的感觉。价值表达功能(过去提到的象征型态度)假设人类需要积极表达核心价值,它所强调的这一原则与心理学人本主义理论相一致。

功能取向的新概念

人们持有态度有不同的原因,这种看法曾经对态度的讨论贡献很大。但不幸的是,研究失败成为这一理论未来发展的主要障碍,研究者设计不出很好的测量技术来正确评价对于特定人群的特定态度功能(Eagly & Chaiken, 1998)。但好在经过过去二十几年时间,研究者已经发展出众多测量技术,使得动机的测量成为可能(Fazio, 1989; Murray et al., 1996)。在一个研究中,格里高利·赫利克(Gregory Herek, 1987a)发现异性恋者对待同性恋者的态度,所受动机基本上有效用、自我防御或者价值表达的需要。例如杰西(Jessie)可能对同性恋怀有负性态度,那是因为她过去的一个老板就是女同性恋,而且为人十分刻薄。因而杰西对待男女同性恋都有敌意(效用功能),是因为她把自己过去对某个人的负面评价推广到其他所有同

性恋群体当中。而另一个异性恋者格洛丽亚(Gloria)可能厌恶男同性恋,因为她的宗教信仰认为同性恋是不道德的。而实际上她从未有过和任何同性恋相处过的糟糕经历。格洛丽亚的负性态度满足了她的价值表达功能,使她得以表达出与自己信仰相关的重要价值观。最后胡安(Juan)可能对他的性别取向感到有些困惑,因而当看到一些人公开表达一种他无意识也渴望的生活方式时,他就心生敌意。这种负性态度是自我防御功能,因为它保护胡安认识重要自我方面的基本真相。

赫利克的研究突出了功能取向对于理解态度的贡献性。明确的说,对于那些想要改变其他人态度的人来说,这个理论首先强调必须清楚目标个体其态度所服务的功能是什么(Herek & Capitanio, 1998)。要成功地改变不同人的态度,需要使用不同的方法。对于杰西,你可能需要对她“去条件”,让她重新体验到与同性恋个体之间积极的社会交往。对于格洛丽亚,你要尝试着把她从原来的宗教社团中拉出来,让她走入一个新的、态度更为开放的宗教社团。而对于胡安,你大概需要为他创设一个接纳的环境,来解决他对自己性别定位的困惑。这些态度改变策略不能保证一定成功,但功能理论家认为比起在三人身上使用同一种说服策略来说,它们成功的可能性一定更高些。

小结

- 一些态度由简单的情绪机制构成。

简单暴露效应:事物在我们面前暴露的次数越多,我们对它们产生的情感更积极。

经典条件作用:当过去中性的态度客体(条件刺激)与其他可以自动引起态度反应(非条件反应)的事物(非条件刺激)配对出现时,所引发的态度反应(条件反应)。

- 一些态度通过行为的完成而形成。

操作条件作用:我们发展出的态度与强化和惩罚的行为相一致。

自我知觉理论:我们根据观察自己过去的行为来推测自己的态度。

- 功能取向:我们怀有态度是为了满足需要。

当需要发生改变,态度也随之变化。

态度的四种心理功能有:

效用、知识、自我防御、价值表达。

* 态度何时可以预测行为?

在我们对态度的讨论中存在一种假设,认为态度的确可以影响行为。这完全正确吗?态度和行为之间的关联有多强?20世纪80年代,在态度概念领域引发了一场“自信危机”,许多研究没有发现态度与行为之间的关联(Wicker, 1969)。因为态度无法可靠地预测行为,因而许多社会科学家开始怀疑态度是否仍然应该作为社会心理学的一个核心概念(Abelson, 1972)。

决定态度—行为关系的若干因素

态度难以预测行为,这首先在社会学家理查德·拉皮尔(Richard LaPiere) 1934 年的一个经典研究中得以披露。20 世纪 30 年代早期,大多数美国人对亚裔人口都持有相当强烈的负面态度。拉皮尔,这位白人男性意识到了这种种族偏见,并决定与一对年轻的中国夫妇一起,做一次长达三个月,跨越全美的自助游,来检验一下这种态度是否可以预测行为。他的问题是:那些对亚裔有着负面态度的饭店或旅馆经营者会拒绝为这对中国夫妇提供服务吗?

令人惊讶的是,他们落脚的 66 家旅馆只有一家不提供招待,而 184 家饭店中更是无一家拒绝。后来,拉皮尔又给每家经营者发去一封信,询问他们愿不愿意招待中国人。最后收到 128 名经营者的回复,90% 以上都表示不愿意。那为什么经营者对中国人的态度与他们实际招待中国人的行为出入如此之大呢? 四十年后,拉皮尔发现的这个问题再次被提出来,并引发了众多研究,来探讨什么条件下态度可能会更好地预测行为。

态度—行为特异性水平

态度预测行为的一个难题在于被测量的态度和行为的特异性水平。过去研究者太经常地使用非常一般的态度测量去预测非常特殊的行为产生。这也是拉皮尔研究的一个问题。寄给经营者的态度问卷,询问的是对一般中国客人的态度,但他们的行为决策却是指向那对特殊的中国夫妇,他们衣着得体、言谈文雅,并有一位白人相伴。后来研究表明,特殊态度比一般态度可以更好的预测行为(Newcomb et al., 1992; Weigel et al., 1974)。

批判思考 在继续下面的内容之前,思考一下在拉皮尔的研究中,可能有哪些混淆变量呢? 也就是说,态度与行为之间“真正”的关联受到拉皮尔研究作法的哪些干扰?

时间因素

另一个影响态度预测行为的变量是时间。测量态度与测量行为之间间隔的时间越长,人们态度改变的可能性就越大。时间影响态度的例子,想一下选民对待政党候选人的看法。民意普查(测量态度和行为意图)的精确性,在选举一个月前和市民投票前一周相差很大,后者更为精确(Fishbein & Coombs, 1974)。简单的看,一个月和一周相比,有更充裕的时间可以改变态度。

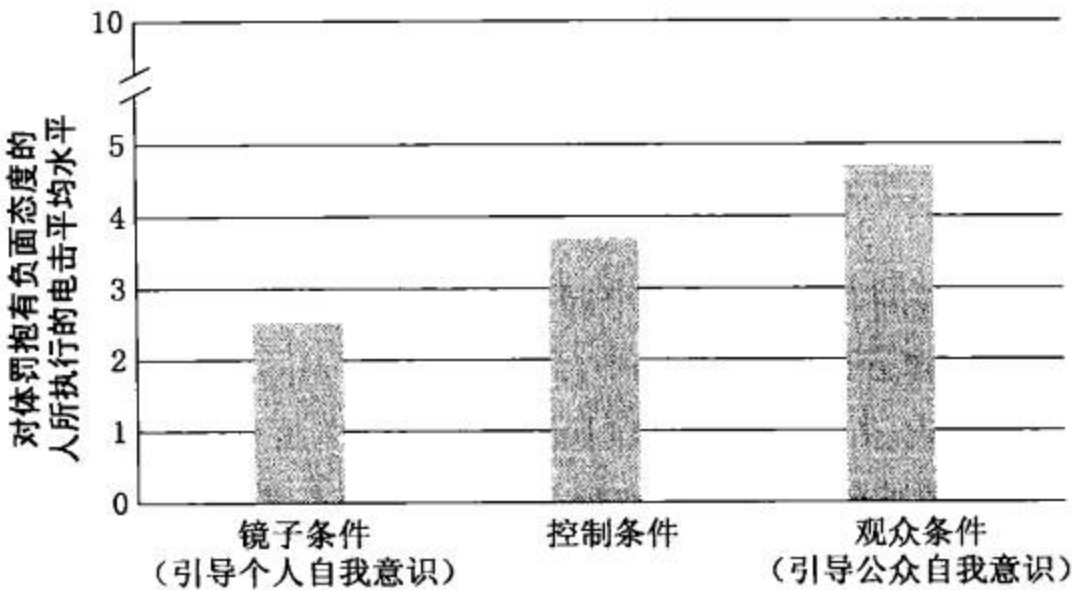
个人与公众自我觉醒

影响态度—行为联系的第三个因素是自我觉醒。正如在第三章(第 54 页)所讨论的,有个人自我意识的个人,更关注他们个人的行为标准,而那些有公众自我意识的个体则更关注公众标准。在一个两阶段的实验中,威廉·弗洛明(William Froming)和他的同事(1982)展现了注意力放在个人或公众标准上会如何加强或减弱态度和行为之间的关联。研究者首先预测了大学生对待体罚的态度。然后,他们选出那些对体罚有负面态度,但同时也认为大部分人赞同这种行为的人。因此,这些学生具有不同于他们知觉到的社会标准的个人态度。几

周后,请同样这些学生来参与一项“学习”研究,在研究中要求他们必须对“学生”(其实是假被试)实行电击,作为学生“学习”的一部分。因为被试可以控制电击的强度,因此因变量就是选择电击的平均强度(尽管实际上没有任何电伏)。实行电击的场合有三种,一些被试将面向一个小镜子(个人自我觉醒条件),而另一些有小观众在场,观察并评价他们算不算是个“高效率的教师”(公众自我觉醒条件),还有一组既没有镜子,也没有观众(控制条件)。正如图 6.5 所示,那些面前有小镜子的个人自我意识的个体,比控制组的行为更符合他们过去表达的态度。相反,那些面对观众的被试,与控制组相比,行为与他们感知的公众标准更为一致。这些和其他研究都表明人们在某活动中体验到的自我觉醒类型,会明显影响他们的行为是否与他们个人所持的态度相吻合(Echabe & Garate, 1994)。

171

图 6.5 态度—行为的一致性取决于自我觉醒类型



在弗洛明等人的研究中(1982),研究者挑选出一些大学生来参与一个实验,实验任务是对另一个人执行电击,作为“学习”的一部分。这些大学生被试过去都对体罚表达过负面态度,尽管他们同意大部分人相信体罚有好处。结果发现,当出现个人自我意识时,被试会选择最低强度水平的电击,然而那些出现公众自我意识的人,则会选择最高的电击水平。基于这些发现,两种自我觉醒中哪一种类型会提高态度—行为一致性呢?

态度强度

根据我们之前对流产的讨论,你应该不会感到吃惊,持有强烈态度对于决定行为的影响非常有力,而且难以改变(Judd & Brauer, 1995)。但是什么能令态度“强烈”呢?研究表明,简单的获得态度对象的更多信息,就常常足以加强人们的态度(Chaiken et al., 1995; Wood et al., 1995)。例如在一项研究中,首先询问人们对于环境问题的态度和了解,然后请他们参与环境保护活动(Kallgren & Wood, 1986)。那些对环境问题了解得多的人,与那些不了解的人相比,表现出态度与行为之间更多的一致性。对某事思考得多了,经常也能带来更高的态度—行为一致性,这是一个重要发现,我们将在第七章介绍说服的精细概率模型(elaboration likelihood model, 第 198 页)时,更详细地加以讨论。

态度强度的另一个资源是个人对态度对象的卷入程度(Crano, 1995; Liberman & Chaiken, 1996)。例如1978年,密歇根州发起投票提议提高合法饮酒的年龄,把原来的18岁提到21岁。约翰·西瓦塞克(John Sivacek)和威廉·克拉诺(William Crano)(1982)借此机会研究了个人卷入在态度强度上的效应,他们联系大学生,让他们做志愿者帮助抗议提交上述法案。尽管差不多所有学生都反对该提议,但只有一部分个体(20岁以下)能始终坚持到底。正如所料,年轻一点的学生更容易赞同抗议该法,因为他们本人就受此条例影响。换句话说,越是牵涉个人的态度,越能很好地预测行为。

172 与个人卷入相关,通过直接经验形成的态度本身会更强,因而对之后行为的预测也会更好(Millar & Millar, 1996)。直接经验导致强烈态度的一个可能的原因是,这样更容易同时涉及态度的三个元素:情感、行为和认知(Zanna & Rempel, 1988)。还记得琼和娜塔莎吗?她们对流产的强烈态度不仅基于她们过去这方面的行为,还牵涉到信念与情绪。

当然这也不意味着因素多就一定加强态度。你应该从这个讨论中归纳出的一个普遍观点是,当态度本身强烈时,态度与行为之间的联接会更紧密。

态度的可及性

通过直接经验形成的态度对行为影响重大的一个原因是,它们往往有很高的可及性;也就是说,人们经常会想到它们或在脑中浮现出它们(Fazio, 1995; Smith et al., 1996)。例如1984年总统选举时,拉斯·法齐奥(Russ Fazio)和卡罗尔·威廉斯(Carol Williams)(1986)测量了人们对罗纳德·里根(Ronald Reagan)总统态度的可及性。态度可及性通过按键回答里根问题的速度来衡量:反应得越快,态度的可及性越大。选举三个月之后,研究者再次与这些人联络,询问他们当初给谁投了票。结果表明那些对里根态度可及性高的人,其态度与投票行为之间呈现了明显高的关联($r = .89$),而可及性低的人两者之间的关联则要低很多($r = .66$)。态度可及性的说法很类似于第五章我们讨论到的可及性启发的概念(第133页)。回忆一下,可及性启发代表人们的一种倾向,往往根据对事件案例回忆的容易程度来判断事件的频率或可能性。同样,根据有关态度在脑中出现的容易程度也会部分地决定我们对态度事物的感知。两种情况下,记忆中被激发的预备信息越多,对之后行为的影响就越大(Wänke et al., 1996)。根据法齐奥(1990),可及性越多的态度越容易在意识不到的情况下自动地被激发出来。换言之,态度能够指导着我们的行为,而我们不必意识到它们的这种影响。

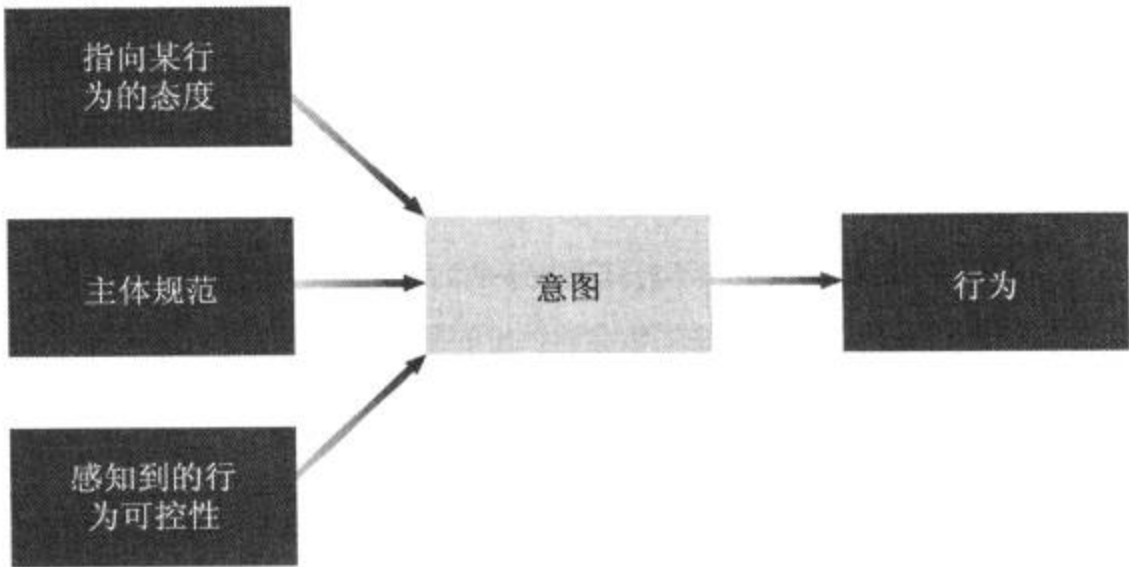
计划行为理论认为态度通过形成意图影响行为

20世纪70年代,关于态度能否决定行为的争论,其带来的一个直接产物就是由马丁·菲什本(Martin Fishbein)和埃塞克·阿齐兹(Icek Ajzen)(1975)提出的新态度理论的发展,它被称作合理行动理论(theory of reasoned action)。后来(Ajzen, 1991)又进一步发展了该理论,

再次命名为计划行为理论(theory of planned behavior)。把最初理论中的合理行动改为现在的计划行为。阿齐兹和菲什本表示他们认为人们会在行动之前对行为的结果加以理性思考。换句话说讲,行为是有目的地为了获得某种结果,而认知是态度发展的首先过程。因而他们认为了解他人某情境下的意图,就可以预测他们的行为。

根据这种视角,行为最即时的原因不是态度,而是行为意图,即有意识的决定采取某行动。因此,该理论主张态度影响行为是通过它们对意图的影响(Sheeran et al. , 1999)。正如图 6.6 中所示,除了指向行为的态度之外,行为意图还受主体规范(subjective norms)和行为可控性的感知(perceived behavioral control)所决定。

图 6.6 计划行为理论



计划行为理论假设行为最即时的原因不是态度,而是行为意图。根据这一理论,什么因素与态度一起共同决定这些意图呢?

态度的决定性

173

你可以想到,菲什本和阿齐兹认为指向去做某特定行为的态度,是根据合理的理性过程形成的,它们是两因素的产物:(1)某人对完成特定行为后果的信念,以及(2)某人对可能结果的评价。回到我们之前对流产的讨论,菲什本和阿齐兹会认为妇女对待怀孕的态度可以通过了解她们对生孩子所带来结果的看法,以及她们对这些看法的评价来预测。表 6.3 列出了来自那些尚未生育的已婚妇女所提供的结果(Fishbein, 1980)。有些妇女想在三年之内要孩子,有些则没有这个打算。在问卷中,两组妇女都使用七点量表, +3(积极的结果或评价)到 -3(消极的结果或评价),表明了她们对生孩子的看法和对这些看法的评价。正如表中所示,“信念×评价”的高的正向值,与生孩子的意图相关。也就是说,如菲什本和阿齐兹所预测的,那些打算怀孕的妇女比那些不打算怀孕的妇女,更相信这一事件会带来好的结果。

主体规范的决定性

主体规范是一个人对是否他人会赞同某特定行为的判断。和态度一样,主体规范也是两

个因素的产物:(1)感知到的重要他人的期望,以及(2)实现这些期望的动机。因此,一位妇女对生孩子的主体规范可能由重要他人对她怀孕的看法决定(例如“我丈夫想等到我们有自己的房子的时候”;“我父母认为女人在婚姻中的头等大事就是生孩子”),以及由她本人对实现这些期望的动机所决定(例如“我想取悦我丈夫”;“我父母的观点早过时了”)。

174 态度和主体规范如何影响行为意图的呢?这两个不同的因素在得到仔细的测量时,结果一般显示出意图与行为之间的高相关(Armitage & Conner, 1999)。研究也揭示,尽管一般来说行为意图通过态度比通过主体规范更容易得到控制,它们各自的贡献率还取决于研究下的特定态度、设置和人群(Corby et al., 1996)。例如我们之前看到过(第 170 页)可以引发个人自我意识的情境会增强态度对行为的影响力,然而引发公众自我意识的情境则会增强主体规范对行为的影响力。进一步的研究还表明,人们受态度的影响更大,还是受主体规范的影响更大,这与他们是个人主义还是集体主义的定位有关。个人主义的行动更容易受自己态度的影响,而集体主义的行动更容易受主体规范的控制(Trafimow & Finlay, 1996)。总而言之,这些研究都表明即使态度和主体规范都可能决定行为意图,但它们各自的贡献是不同的。

表 6.3 打算要孩子和不打算要孩子的妇女对待生孩子的态度,
基于她们信念和评价的平均值

该表比较了那些三年内打算要孩子和不打算要孩子的妇女的态度得分。这个分数根据她们的行为信念和对这些信念的评价,值越高(正值)代表态度越积极。

	信念 × 评价结果的平均值	
	有打算的人	无打算的人
生孩子养不起	3.46	-2.57
趁着年轻要孩子	7.13	2.95
精神压力太大	4.86	-0.97
限制了我的自由	0.22	-3.32
使婚姻更稳固	2.37	-3.62
充实家庭生活	5.33	-1.14
增加了责任	3.57	-4.14
用于我个人目标和计划的时间会更少	-0.56	-5.41

资料来源:Fishbein, 1980.

可控性感知的决定性

在许多例子当中,态度和主体规范就足以决定行为意图了。然而如果人们认为行为难以控制,那会怎么样呢?针对原有理论的这个弱点,阿齐兹(1985, 1988)加入了可控性感知的概念,指某人对完成某行为有多容易或多困难的感知。阿齐兹相信当人们认为因缺乏能力或资源,他们对完成某行为没有多大可控性的时候,他们的行为意图就会降低,无论他们的态度或主体规范如何。例如假如莱尔(Lyle)非常希望自己可以戒掉三十多年来抽烟的恶习(对戒

烟的积极态度)。而且,他也知道他的家人和医生都赞同他戒烟,并且他也乐意做这件事让他们高兴(主体规范)。但经过一段时间之后,当他意识到这个习惯在自己每天的生活中早已变得根深蒂固时,莱尔失去了信心,觉得自己没有能力成功戒烟(低的行为可控性感知)。因此,尽管有适当的态度和主体规范,莱尔很可能还是会改变心意不再戒烟。

还有一个例子也可以用来说明可控性感知对意图的阻挠作用,这是关于我三岁的女儿莉莲的故事。我们一直都设法让她改掉吮手指的坏习惯,然后有一天她对我说,“爸爸,你知道……你知道为……你知道为什么我不再喜欢吮手指了吗? 因为……因为……因为我想长大了。”我欣喜若狂。我们很少能有谈话像这样有效的:她终于理解并愿意顺从我们夫妻俩“不许吮手指”的规范。然而到了晚上,我看到莉莲又起劲地在吮着手指。我提醒她不要忘记她之前的话,她开始说她没有在吮,只是想把它弄干净。后来,干脆就发起脾气,那种三岁儿童典型的愤怒,直接说道,“我没办法不吮手指!”尽管莉莲的态度和主体规范都指向结束吮手指的行为,但玩累了一整天,她已经没有力气不让手指进入口中了。

对计划行为理论的批评

有许多研究对计划行为理论进行了验证,得到的一般结论是,借助理性思考和计划的确可以很好地解释行为,某种程度上证明了该理论(Albarraín et al., 2001; Reinecke et al., 1996)。但是,对在态度之后,行为之前的意图的强调,使该理论忽视了一个事实,就是态度有时会引起自发、无意的行为。例如我10岁那年,在圣经夏令营,我非常讨厌一个个子高、长得壮的——至少我觉得——11岁叫比利(Billy)的男孩。有一天早上当他在操场上经过我的时候,他并没有招惹我,更重要的,我也不是预先算计好的,就推了他一下。我之所以现在还清楚地记着这件事,是因为我当时和其他人一样惊讶,我怎么会去挑衅一个身形比我大一倍的家伙。幸运的是,夏令营的辅导老师迅速采取了干涉,把我拉到附近的湖边,使我逃离了帕斯托尔·比利(Pastor Billy)的魔爪。这个例子表明,有时人们会不加思考地就采取行为(最好回到态度可及性的部分,第172页)。菲什本和阿齐兹把自己的理论限定在意志和深思熟虑下的行为之内,恐怕就很难解释我在夏令营的行为。他们既不能解释一个人对某人突然冒出的厌恶或怜爱,也无法解释自发的暴力行为或情感。

计划行为模型无法解释的另一类行为是习惯(Maddux & DuCharme, 1997)。习惯中的行为,在之前并没有对态度和规范加以评价。它也没有真正意义上的计划或有意识的打算。实际上,行为是在相对没有经过思考的状态下完成的,很少加入自我调控(self-regulatory)(Aarts & Dijksterhuis, 2000)。研究表明习惯可以塑造各种类型的行为,包括性生活中避孕套的使用(Maticka-Tyndale & Herold, 1999)、献血(Bagozzi, 1981)、大学生上课(Fredricks & Dossett, 1983)、投票支持某政党团体(Echabe et al., 1988),以及体育锻炼(Bentler & Speckart, 1981)。开始所有这些行为都是在意识和自我调控控制之下的。但通过不断的重复,它们就换成“自动”模式,很少受意识打算的影响。在这种境况下,这种相对无心的行为(mindless behav-

ior)限制了我们理性行为的可能性。只要你去问任何一个曾经试图打破习惯的人,像吃甜食或在高速路上紧跟前方车辆。他们都会向你证明习惯性行为是可以凌驾于理性行为之上的。

外显态度之下可能还有内隐态度

习惯性的无心行为可以凌驾于有意识的行为之上,这一事实引起越来越多态度领域的研究者提议需要扩展我们对态度的定义,要在其中加入对内隐认知过程结果的评价(Banse et al., 2001; Betsch et al., 2001; Wilson et al., 2000)。正如在第五章所讨论过的,内隐认知卷入了不在我们意识范围内,自动产生的判断或决策(Schacter & Badgaiyan, 2001)。作为内隐认知的一种产物,内隐态度是指自动从记忆当中被激发的一种态度,经常人们甚至都意识不到自己拥有这种态度(Dovidio et al., 2001)。对一个刚认识的熟人感到紧张和易怒,可能是因为无意识当中他们让你想起了过去某个令人不愉快的人,这就是内隐态度的一个例子。而相比而言,外显态度则是有意识的状况下所持有的。内隐态度理论家认为计划行为理论仅仅局限于对外显态度的解释。

尽管“内隐态度”这个术语出现不久,但有大量传统的态度理论都讨论过这种隐藏的态度,只不过没有给它们一个专门的名称。例如在功能取向理论中(见第167—168页),自我防御态度就是利用外显态度(“我不喜欢笨人”)来保护态度的持有者,免于他们意识到那些可能会威胁他们自尊和健康的内隐态度和信念(“我不喜欢自己是因为我不聪明”)。同样,通过简单暴露(见第159页)发展出来的态度,也可能不经过态度持有者的意识,就自动地从记忆当中激发出来。尽管态度持有者通常会意识到他们评价某物的方式(“与我的照片相比,我更喜欢自己镜子中的形象”),但他们往往意识不到为什么他们会持有这样的态度。通过经典和操作条件原理形成的态度(第161—163页),与通过面部表情和身体姿势改变形成的态度(见第164—166页),也都一样可以是内隐的。实际上,我前面讲过自己的一次醒悟——通过自我知觉——原来我喜欢教研究方法课(见第163页)也可以看作是内隐态度引起外显态度的一个例子。内隐态度理论家会认为在我对自己过去行为进行反省,并对教这门课程发展出积极的外显态度之前,我整个过程中的行为实际上是受积极的内隐态度的指导。因此内隐态度理论家并不赞同是行为通过自我知觉引起的态度,许多情况下,他们会认为是内隐态度引起了行为,并最终导致外显态度通过自我知觉的产生。

当一个人对某人或某物既持有外显态度又持有内隐态度,而这两种态度的评价又正好相反,会怎么样呢?例如在基尔斯泰德(M. Kierstead, 1981)的短篇故事《谢德兰小马》(*The Shetland Pony*)中,一位女士意识到,当她回忆起她童年最爱的小马时——它经常咬她——她实际上对它一直都持有一种无意识的厌恶:

讨厌托佩尔。多年来他们总在欺骗自己说爱它,因为每个孩子都爱小马啊,小狗啊,父母啊,野餐啊,海洋和可爱的巧克力蛋糕。(Kierstead, 1981, p. 48)

这个文学例子表明,矛盾的外显和内隐态度可以同时发展,这取决于不同的情境因素(Wilson et al., 2000)。对于凯特来说,她对托佩尔积极的外显态度是由其他人的期望所塑造的,大家都认为小孩子应该会喜欢他们的宠物,然而她消极的内隐态度则是因为托佩尔让人讨厌的行为。这里,外显态度在小凯特的意识那里多年来始终压过了内隐态度。对同样某事物同时拥有矛盾的内隐和外显态度被叫做**双重态度**(Wilson et al., 2000)。

内隐态度研究者认为监控态度持有者的非言语行为和身体反应可以揭示那些与外显态度相反的内隐态度(Chen & Bargh, 1999; Cunningham et al., 2001)。在我们小马的例子中,小凯特在接近托佩尔的时候所感到的恐惧和沮丧就是一种信号,告诉我们她对小马持有消极的内隐态度。同样,当你靠近你男朋友的男朋友或女朋友时,毛细血管的扩张和血压的升高也表明你可能无意识中对他/她怀有某种内隐的浪漫想法。

研究表明对于社会敏感的话题,例如人们对色情、种族团体或好朋友的恋人的态度,最容易发展出双重态度(Wilson et al., 2000)。尽管在我们理解内隐态度如何操控和影响行为之前,还需要大量的研究,因为这从追问,“态度什么时候可以预测行为?”到现在我们应该问,“什么时候外显态度会预测行为,而什么时候内隐态度会预测行为?”对此问题,尝试的一种回答是,当奖励或社会规范明显时,外显态度基本上可以预测行为,而当缺乏这些情境因素,个体可以更自主,或更无心地行动时,内隐态度则是行为更好的预测者(Dovidio et al., 2001)。

小结

- 决定态度—行为关系的因素有:

态度—行为特异性水平

态度测量与行为发生的间隔时间

行为前所激发的自我觉醒的类型

态度强度

态度的可及性

- 计划行为理论:行为最直接的原因不是你的态度,而是你的态度意图。

行为意图可以通过以下因素来塑造:

态度 主体规范 行为可控性的感知

- 内隐态度

从记忆中自动激发出来,人们经常意识不到自己拥有这种态度。

有时与外显态度相冲突。

178 * 认知一致性是态度的一个重要方面吗?

社会心理学中最有影响力的一个思想取向,尤其对于态度的研究,研究者认为人们受内在动机的驱动,会始终保持自己的认知(信念、态度和自我知觉)一致、和谐(参考第三章,第67页)。认知一致性原则最早由弗里茨·海德(Fritz Heider, 1946)介绍进入心理学,该原则源于格式塔观念,认为人类不仅希望并乐意保持自身知觉的一致和谐,而且也会受此驱动(Koffka, 1935; Köhler, 1929)。一致性理论在20世纪50年代尤为流行,影响态度的研究长达二十多年。即使到了20世纪70年代这种理解态度的动机取向被认知运动取而代之,但它仍不失其影响力(Leippe & Eisenstadt, 1994)。

认知失调理论认为合理化形成态度

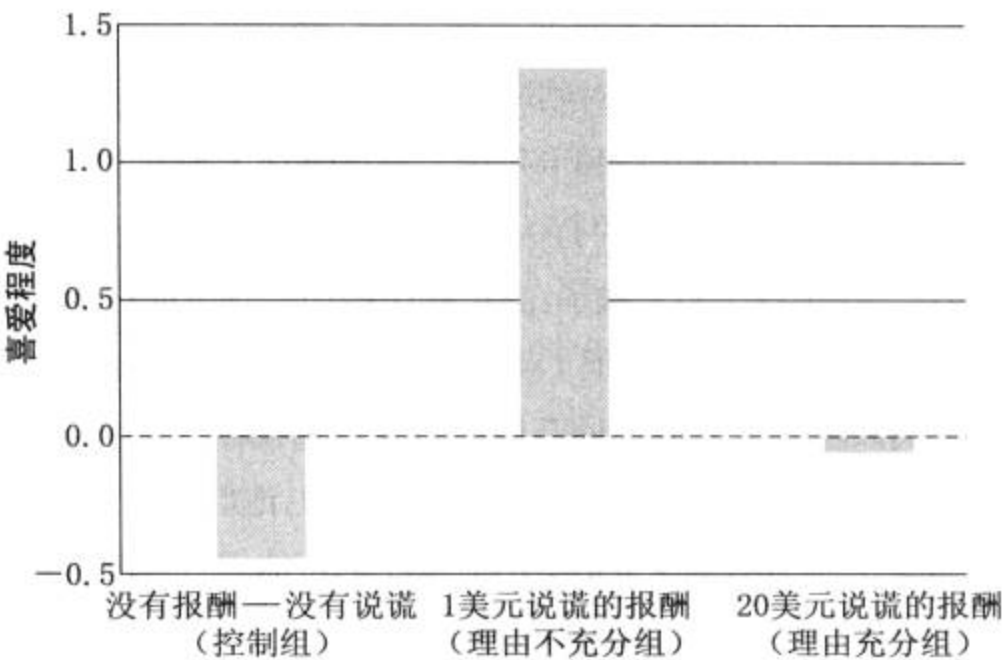
最有影响力的一致性理论是1957年由利昂·费斯廷格(Leon Festinger)发展出来的。费斯廷格的认知失调理论认为尽管一般来说,我们的思想和行为显得比较有逻辑,但我们经常会为了保持认知一致性而卷入到非理性和不适应的行为当中。该理论也描述和预测了我们会如何花时间来合理化我们的行为,而实际上它们并非理性。下面就让我们来详细考察这一理论,它内容丰富,涉及很多实验和相抗衡的理论。

理由不充分和失调

想像一下,你志愿参加一个实验,到达实验室时,他们请你完成两部分各占30分钟的任务。第一项任务是用汤勺舀空再添满一个碟子,第二项任务是重复地把四十八块小木块钉到板子上。你做这些任务的时候,一定会默默地咒骂这种无聊的事情。最后,当你差不多熬完规定的时间时,实验主试对你说这个实验真正的目的是看如果任务之前告诉被试任务是“非常令人愉快”和“有趣”,和像你这样,没有告诉你任何信息,两者情况下一个人的表现是否会受到影响;然后他告诉你,下一位被试将要做“受欢迎信息的情况”,但他的助手临时有事无法协助他,请求你的帮助,告诉下一位被试你刚完成过这个实验任务——这是真话——并且你觉得它非常有趣的谎话。你同意暂时取代实验助手,对后面等待实验的被试说谎。当被试完成任务离开后,实验主试把你派到一间办公室,那里有一位访谈员会询问你实际上对该任务的看法,你认为它多有趣。如果实验主试许诺你,帮助说谎会给你报酬,你认为你对待任务的态度,会受钱数的影响吗? 1美元,还是20美元,哪一个数目会让你有更大的态度转变呢?

这个研究方案来自于费斯廷格和梅里尔·卡尔史密斯(J. Merrill Carlsmith)(1959)完成的经典认知失调实验。正如图6.7中所摘录的,那些只给付了1美元的被试,在告诉其他人(实际上是假被试)任务“非常有趣”和“好玩”的同时,他们也慢慢相信任务的确有趣,这种态度转变的程度远远大于另外一组,即被付给20美元的被试。与控制组,即不要求说谎的被试相比,这些1美元—撒谎者也对任务给予了更多的热情。你会不会对这些发现感到惊讶呢?

图6.7 报酬在对待枯燥任务态度上的影响作用



费斯廷格和卡尔史密斯(1959)预测,那些付给报酬不够,没有为说谎提供合理性的被试(1美元—说谎者),体验到更强烈的认知失调,因而会比那些得到充分金钱回报的人(20美元—说谎者),对枯燥任务表达更多的喜爱。为什么不公正会产生更强的失调呢?

许多态度研究者都对此感到相当的吃惊,因为这与操作条件原理下的奖励理论正好相反,奖励理论会预测那些被付给更多钱的被试应该会表达出更多的态度改变(见第 162 页)。

尽管这些发现看上去令许多人感到奇怪,但这一结果却与认知失调理论相吻合。该理论认为,如果你同时持有两种不一致的态度(“这是很枯燥的任务”和“我告诉别人这很有趣”),那么将引发出你对认知一致的渴望。认识到自己不一致的行为,会产生一种令人不舒服的感觉,被叫做认知失调(cognitive dissonance)。费斯廷格相信失调感类似于令人恶心的饥饿;也就是说,人们天生就有需要减少或消除这种失调感。如何减少这种认知失调呢?表 6.4 列出了几种方法。

表 6.4 降低认知失调的方式

有许多方式可以用来降低认知失调。例如有人会为了健康的原因想要戒烟,但是之后又抽了。那么他会如何来降低因为态度(“我不想抽烟”)和行为(“我又抽烟了”)之间差异所造成的失调感呢?

一 般 策 略	举 例
改变态度:人们可以简单地通过改变态度让有差异的态度与之前行为保持一致。	“我不一定要戒烟,我喜欢抽烟。”
加入认知:如果两种不符的想法造成失调,人们可以加入新认知促进协调。	“抽烟可以让我放松,并且有利于我减肥,这都对我的健康有帮助。”
改变差异的重要性:人们可以改变相协调和有差异的想法的重要性。	“与其担心三十多年后可能会得癌症,现在的情绪放松和保持体型对我来说更重要。”
减少感知到的选择:人们可以告诉自己没有选择,只能做那个与态度不符的行为。	“我必须要抽烟。我现在的的生活压力那么大,只有抽烟能让我缓解我的情绪。”
改变行为:人们可以改变行为,让它不再与态度有冲突。	“我还是要戒烟。”

在费斯廷格和卡尔史密斯的研究中,只有两个失调—减少的途径可以提供给说谎者:(1)他们可以加入第三个认知,让自己的态度—行为不一致变得一致些,或者(2)他们可以改变对待任务的态度。“1美元—说谎者”对枯燥的任务表示出更多的态度改变,其原因在于他们体验到更大量的认知失调。费斯廷格和卡尔史密斯推理认为那些“20美元—说谎者”不必改变他们的态度,因为他们可以为自己的行为给出合理解释,因此通过加入第三个认知来减少失调,这样原来的认知就不那么不一致了:高报酬为他们反态度的行为给出了充分的理由。因而,那些20美元的被试有理由说谎。但1美元被试却无法这样。他们只给付了1美元,不够说谎的报酬。报酬的数量无法为他们反态度的行为给出充分的理由。根据费斯廷格的想法,当人们卷入到反态度的行为中时,又没有获得大的奖励,他们应该会感到认知失调。面对这种失调感,1美元被试会努力降低这种消极的驱动状态。他们不可能否认他们在说谎,因此他们只能改变对待任务的态度:它也没那么枯燥嘛。

只获得一份小奖励,不足以为反态度的行为提供充分理由,同样的道理,一次小惩罚的威胁也不足为那些渴望的行动提供充分的理由。在揭示这种效应的一个实验中,4岁儿童在游戏室玩玩具的时候,受到大人的阻止(Aronson & Carlsmith, 1963)。设置了两种情况:一种情况是通过严厉的威胁来阻止(“我不准你玩桌子上的玩具。如果你还玩,我就生气了。我会把我所有的玩具带回家去!”)。另一种情况是轻度的威胁(“我不愿意你玩桌子上的玩具。如果你还玩,我会很烦的。”)尽管之前所有的孩子都说他们喜欢这些玩具,但也都服从了大人的命令。

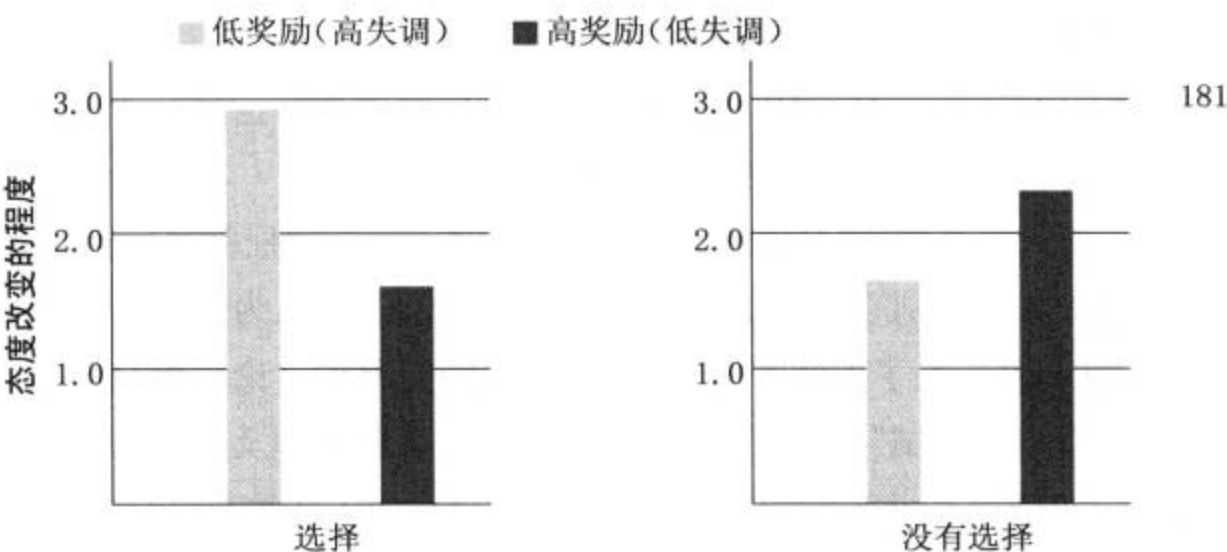
在继续下面的内容之前,根据你对认知失调的理解,你认为上面这两组儿童,在受到阻止后,对待玩具的态度会发生什么样的变化呢?记住,无论是轻度还是严重的威胁,孩子们的“我喜欢桌子上的玩具”的态度都与现实“我不能玩这些玩具”相违背。然而,对于那些受到严重威胁的儿童来说,不能做这些想做的事情是有充分的外部理由的,因此他们不应该体验到太多的失调感。然而,受到轻度威胁的儿童,不能继续玩玩具就没有特别充分的理由,因此他们应该会体验到更多的失调感。对他们来说,惟一降低失调的方式就是贬低那些他们不能玩的玩具。他们确实是这么做的。但在严重威胁组里,类似的态度改变就不存在,同样,没有受到威胁的控制组,也不存在这种态度改变。哪怕在最初测试的四十五天之后,那些受到轻度威胁的儿童仍然对那些玩具存有负面的态度。重复该研究发现,受到轻度威胁后,儿童有意避开好玩的玩具的倾向坚持了长达九个星期(Freedman, 1965)。

理由不充分的说法很重要,在理解认知失调如何造成时,很值得复习。正如费斯廷格说过的,如果从事反态度行为的理由靠得住(例如“我说谎,人家付了我20美元”或者“我受到严重警告不让我再玩那些玩具”),很少或没有失调产生。但是如果这些理由不充分(“只付我1美元来说谎”和“我只受到小警告”),那么人们会面对失调所产生的想法,他们做与态度相反的行为就失去了坚实、清晰的目的。换句话说,认知失调理论表明从事与态度不一致的行为,其理由越薄弱,改变态度的压力就越大。

选择的自由与失调

可以造成认知失调的另一个因素是可以自由地原则从事反态度的行为。例如设想一下小杰克告诉他同年级的好朋友,说他讨厌女孩子,但是后来他们在公车上看到他坐在贝蒂·洛(Betty Lou)的旁边。如果是司机强迫他坐在贝蒂·洛的旁边,那么他可以正当地解释说,他靠近她是他不能控制的。根据失调理论,由于杰克缺乏选择,他不会觉得要对自己的行为负责,因此他也不会体验到认知上的失调。然而,如果没有人强迫杰克一定要坐在贝蒂·洛的旁边,那么他的行为可能可以看作是自由选择的;那么,他应该会感到不舒服,因为他不一致的想法(“我讨厌女孩子,但我却坐在一个女孩子的旁边”)。

图 6.8 知觉到的选择、奖励和态度改变



林德、库柏(Cooper)和琼斯(1967)操控了被试选择的自由和奖励的多少。与认知失调理论相吻合,在“自由选择”组中,低奖励的学生与高奖励的学生相比,表达出更多的态度改变。然而,在“没有选择”组,奖励的效果显著:低奖励的学生没有高奖励学生的态度改变大。这些结果告诉你知觉到的选择自由在态度改变中扮演了怎么样的角色呢?

达尔文·林德(Darwyn Linder)和他的同事(1967)开展了一次实验,揭示了选择在失调唤醒中的作用。他们请大学生来写一段评论,意在推动一项关于禁止有争议个体在校园发表言论的法案。这项法案实际上已经在州的立法机关讨论过,差不多所有学生都反对这条法案的通过。实验者会为学生评论付给他们0.5美元或者2.5美元。在“自由选择”组,实验者强调学生有权利拒绝写该评论,然而在“没有选择”组,实验者对学生的拒绝权只字未提。相反,实验者还扮演出一种姿态,好像凡自愿参加研究,学生就必须履行实验要求。

正如认知失调理论所预期的,当学生的自由选择加以强调之后,被付给0.5美元的学生对待法规的态度发生了改变,以至于评论内容中写了更多相关信息,但是被付给2.5美元的学生,其态度没有发生转变。在“没有选择”组,正好出现了相反的结果:报酬的钱数越多产生的态度改变越大(见图6.8)。态度改变在“没有选择”组那里与失调理论不符,却吻合了操作条件原理,即外部奖励会塑造态度。因此,要体验到失调,人们必须要感到是他们自由选择了反

态度的行为举止。

努力的理由和失调

182 尽管我们已经看到使用负奖励——通过轻度威胁的形式——可以引起认知失调,然而,反过来导致对态度对象的喜欢度减少,但是负奖励还可以带来喜欢度的增加。回想一下在第二章费斯廷格关于末日信徒研究的讨论(Festinger et al., 1956)。那里,那些人放弃了自己世上拥有的一切,离开亲人,一心等待着空间外来者的到来。正如证据表明,他们领导的预言是错误的,但是许多信徒反而增加了心理上对组织的承诺。是他们愚蠢吗?如果根据认知失调理论,那么并不是他们愚蠢。失调理论家强调当人们对某些当初自愿选择参加的团体产生了坏的体验后,对他们来说这是自然的反应,把坏体验变成好体验可以降低认知失调。此外,与选择相关的牺牲或努力越大,人们体验到的失调水平越高。

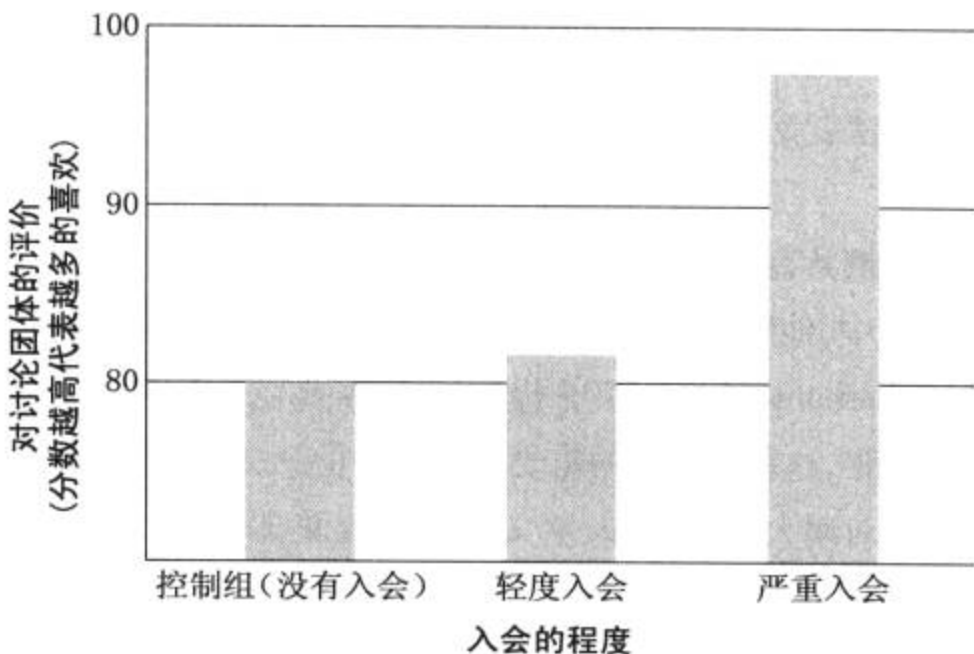
还有些人会在容易出问题的冒险中大量投入,要更好地理解这些行为,我们还要来看一个实验,这是由埃利奥特·阿伦森(Elliot Aronson)和贾德森·米尔斯(Judson Mills)(1959)完成的关于入会严重性(severity of initiation)对团体喜爱程度的影响。被试都是大学女生,她们自愿参加对性别心理学的一次讨论。她们错误地认为,这些讨论的分析是为了更好地理解团队机制。除了控制组的之外,在得到同意参加讨论小组之前,每位女生被告知需要做一项“尴尬度测试”,以便让研究者确保她们对这种涉及亲密的话题可以自由、坦白地发表言论。但其实这个测验的真正目的是让被试付出不同的“代价”来加入团队。那些在严重入会组的被试被要求对着一名男性实验者大声读出列有淫秽词语的材料,以及从当代小说摘抄出来,刻画极其形象的性场景的描写。(要记得那可是在20世纪50年代,冲着一位大学的心理学家读出这些淫秽词语和性描写的文字,可能会让大部分本科生感到极其不舒服。)而在轻度入会组,女生被要求大声读出一些与性轻度有关的词语,如妓女、处女、抚摸。因此这个组被试所付的“代价”要小于严重组。所有女生无论她们读这些词语时有多尴尬、多嗫嚅,都会被告知通过了测试,可以加入团队。然后实验者交给这些女生一人一副耳机,让她们听一段她们即将加入的团队所开展的一次讨论。她们听到的内容,阿伦森和米尔斯是这样描述的:

这些参与者话语生涩、犹豫,谈到低等动物的次级性行为,他们的观点互相矛盾,会嘀咕出几个没有结果的推论,他们无法完整地说出一个句子,吞吞吐吐,总的说来是能想像到的最没用和最无聊的讨论(Aronson & Mills, 1959)。

听完这段讨论之后,实验者请这些女生分别为这次讨论以及团队成员打分,评价维度从“无聊—有趣”或“聪明—不聪明”。根据失调理论,在严重入会组的女生,应该会产生两种不和谐的想法“我自愿通过那么尴尬的测试就为了加入这个性别讨论小组”;“这些讨论真是无

聊没用。”为了降低认知失调,这些女生不得不改变其中一种想法。因为他们不可能否定她们自愿付出高代价来参加这个团队,因此她们惟一可以改变的想法就是对她们团队的评价。而相反,在“轻度”和“无”入会代价的组中,女生即使要加入团体也投入得很少,因此不会体验到很强的失调。与这种推理一致,严重入会组的女生对讨论的评价要显著高于那些在轻度入会和控制组的女生(见图 6.9)。

图 6.9 认知失调与入会效应



在阿伦森和米尔斯的实验中(1959),被试对待讨论质量的态度受到她们加入团队时必须付出的“代价”的显著影响。根据认知失调理论,在严重入会组的这些女生对讨论质量为什么会表达出更多的好感呢?

重复该实验发现这种效应非常强烈:你为某物付出的越多,你就会越喜欢它(Axsom, 1989; Gerard & Mathewson, 1966)。那么是不是当外面的团体称末日之说都是假的、骗人的时候,费斯廷格研究中的许多信徒反而增加了他们对此的忠贞呢? 如果认同这种判断,会令他们对自己曾经的付出产生怀疑。面对这种选择,他们不仅调整了团队行为,也调整了自己的行为。 183

决定后失调与知觉改变

几年前,我们系的一名学生打算申请读社会心理学的研究生,把这作为他首选的三项选择之一。接着在很长一段时间反复衡量各所学校的优势和不足后,他做出了决定。在那不久,一次我在校园里看到他,问他会不会后悔。“不,弗兰佐博士,”他非常诚恳地说,“既然是我自己做出的决定,我完全不怀疑它是正确的。”不愧是个聪明的学生,他然后笑着说,“现在我真正理解决定后失调的概念了。”

这位有抱负的社会心理学者最后一句话是什么意思呢? 他的意思是说,他对费斯廷格在 20 世纪 50 年代首先提出的一种现象有了亲身体验。费斯廷格认为做决策经常会唤起失调。他解释说,无论什么时候我们必须要在有吸引性的候选方案中做出决定,最后的选择一定程

度上与我们的一些信念不一致。也就是,当我们对自己承诺会做某特定行为时,没有被选的可选项的有吸引的方面和我们选择的没吸引的方面会与我们的决定不相一致。决定越是困难或重要,决定后失调的量越大。因为我们这种反作用决定的倾向,我们经常会在做出最后选择之前,努力通过改变我们之前对各项选择的知觉来减少失调。我们会提升对所选选项的评价,并且降低对未选选项的评价(Frenkl & Dool, 1976)。这种事后改变知觉的现象很普遍,比如在消费者购买产品的行为中(Gilovich et al., 1995; Murphy & Miller, 1997),选民投票的时候(Regan & Kilduff, 1988),甚至在赌马场上(Knox & Inkster, 1968)。因为选民、赌徒和许多产品购买者一旦做出决定都不会改变,人们这样做是为了减少决定后失调。这些情况下,惟一可以降低失调的方法就是让自己确信选择是正确的。

认知一致性并非普遍共有的动机

在费斯廷格的理论中,他假设每个人都同等需要认知与行为的一致。然而,澳大利亚社会心理学家 Yoshihisa Kashima (1987) 后来提出,这种需要在个人主义文化下更为突出,与集体主义文化相比。他主张,这种一致性的需要基于一种信念,即人是一个独立的实体,不会受到社会情境的干扰。在对澳大利亚(个人主义)和日本(集体主义)的大学生进行的调查中,Kashima 和他的同事(1992)找到了对这种推理的支持证据:澳大利亚人比日本人有更强的信念,认为态度—行为要一致。这些结果,以及其他许多研究(Choi & Nisbett, 2000; Heine & Lehman, 1997),都说明来自集体文化下的人们知觉到的行为,不需要和态度那么一致,因此他们很少对保持认知一致性很少有迫切的需要。

态度—行为一致性需要比较低的例子是日本人的自我。在日本文化下,自我有两个重要的方面:“omote”(前)代表自己面对公共场合,可以为社会所接受的方面;然而“ura”(后)代表自我在公众下所隐藏的方面(Bachnik, 1992)。日本人既看重自我的这些方面,也会教育他们的孩子如何恰当利用它们。因此,当要呈现 omote 时,不用根据自己真实的态度来行事,这完全可以得到接受,并且也不会引起失调。例如在一个研究中,实验者请日本学生和美国学生来阅读一段故事情节,情节中的人物有两种选择,要么诚实地表达他们的态度,要么不会这样做,为了保持社会的和谐(Iwao, 1989)。正如所料,美国学生比日本学生更愿意选择态度—一致。举个例子,假定某个场景,父亲私下里不赞同他的女儿嫁给外族人。差不多一半的美国学生(49%)都认为,如果这位父亲不同意这门亲事,却对这对恋人说他乐意,那么这个父亲做得不对。然而与之相反,只有不到7%的日本人感觉这类态度—行为不一致的有失妥善。总之,那些会让北美以及其他个人主义者怀疑是不是有问题或心理反向的事情——口是心非——可能不会让集体主义者也如此烦恼。

如果你来自个人主义文化,你可能会想,“我做了和态度不同的行为,也不经常会感到不安。为什么呢?”除了文化上的考虑之外,研究表明一些人会比另一些人更能忍受认知的一致性。用几分钟的时间完成表 6.5 上面的一致性偏好量表。罗伯特·西奥迪尼和同事们

(1995)发现在该量表上得分高的人,会保持行为与态度的高度一致,就像认知失调理论所言。相反,那些在偏好量表上得分低的人不仅不会受不一致行为的烦恼,而且行为表现得更加开放、灵活。考虑到不同的动机模式,那些对一致性偏好水平高的人更容易体验到认知失调就不那么令人奇怪了。

表 6.5 一致性偏好量表

指导语

人们对一致性的偏向程度,可以通过“一致性偏好量表”(PCS: Cialdini et al., 1995)的项目来测量。回答 PCS 时,请阅读下面的每道题目,然后用下列数字表示自己对此的态度。

- 1 = 强烈不同意
 - 2 = 不同意
 - 3 = 有些不同意
 - 4 = 有点不同意
 - 5 = 既不同意,也不反对
 - 6 = 有点同意
 - 7 = 有些同意
 - 8 = 同意
 - 9 = 强烈同意
1. 了解我的人能知道我会做什么,这对我很重要。
 2. 我希望别人说我是一个踏实、可信的人。
 3. 一致的表现是我呈现于世人的一个重要形象。
 4. 我对朋友的重要要求是要有一致性。
 5. 我通常喜欢做同一件事情。
 6. 我希望我的好朋友都是可信的人。
 7. 别人把我看成是一个踏实的人对我来说很重要。
 8. 我会努力向别人表现一致性。
 9. 如果我的行为不一致,我不会感到太烦恼。

计分指导

PCS 的最后一项(第 9 题)需要反向计分;也就是说,这个项目上得分越低,实际上代表了越高水平的一致性偏向。在计算这些项目总分之前,把第 9 题的分数做下面转换 1 = 9, 2 = 8, 3 = 7, 4 = 6, 6 = 4, 7 = 3, 8 = 2, 9 = 1。把你这 9 题的分数相加,就得到你一致性偏向的得分。

1995 年当西奥迪尼(Cialdini)和他的同事发展出 PCS 的时候,大学生的平均得分是 48 分左右。你在这方面得分越高,说明你对一致性的偏好越高。你在这方面得分越低,你对一致性的偏好就越低。

最后,当我们思考认知一致动机的普遍性时,至少有两个因素可以造成本该可以预测认知失调效应的时候,反而无法唤起:一个人成长的文化可能会让态度一行为不一致变得合理且有价值,另外,一个人内在的心理需要,可能会降低态度一行为不一致所造成的厌恶感。

挑战认知失调理论的几种理论

除了怀疑认知一致动机的普遍性之外,许多其他的研究者也对认知失调理论的不同方面提出了挑战,并且对原来的模型做出各种修改意见或直接的替换理论。

自我—知觉解释

对认知失调理论最早也是最严重的一次挑战是贝姆的自我—知觉理论。你可以回忆一下我们之前的讨论,这个理论认为我们通过观察我们自己的行为以及行为发生的情境来推断我们的态度,正如我们推断其他人的态度一样。根据贝姆,当人们表现不一致时,他们最初会为行为寻求自身以外的解释,当他们找不到一个恰当的外部原因时,他们就会假设那一定是由于内部原因造成的,即态度。给行为寻找原因不是因为有需要要降低不愉快的心理状态——认知失调理论的假设——而是基于平静的理智。

为了验证他的假设,贝姆(1967)只是请人来阅读对费斯廷格和卡尔史密斯(1959)研究的一段描述,研究中人们首先完成一项枯燥的任务,然后被付给1美元或20美元,让他们去告诉另一个人,这个任务很有趣、很好玩。基于对这个研究过程的观察,贝姆让读者猜测研究中那些被试对待该任务的态度。尽管事实上这些读者不可能体验到认知失调,但结果模式却重复了最初研究的发现。读者根据对此情景的了解,认为那些被付给20美元的人说这个任务很有趣,是真的在撒谎——他这么做是为了钱。然而,那些只给付了1美元的人一定是很真诚的,因为这么少的钱当然不足以让他们去撒谎。该研究表明认知失调可能不是惟一的解释,可以说明行为不一致会造成态度的改变。表6.6对这两种理论进行了比较。

表 6.6 认知失调与自我知觉理论的比较

认知失调理论	自我知觉理论
态度可以直接得到了了解	态度要通过行为来推断
“失调组”的态度是被扭曲的	“失调组”的态度是理智推断出的
不愉快的情绪对于态度形成是必要的	态度的形成中不需要不愉快的情绪或负面的驱力状态
什么时候态度容易产生失调或者自我知觉呢?	
当某特定态度对于自我很重要,或者态度一差异很大时,容易产生失调。	当态度一行为差异小时,态度的自我知觉容易产生。

这两种互相矛盾的理论究竟哪一个是正确的呢?基于大量的研究,得出的结论是它们都是正确的,但是应用的情境有所不同。法齐奥和他的同事(1977)提出当人们的行为严重地与态度相违背,并且缺乏外部理由时,人们容易体验到失调,并会以认知失调理论说的那样去反应。然而,当态度一行为不一致程度只是轻度的,那么这些人往往就会以自我—知觉理论所预期的方式来行事。与此稍稍不同,阿伦森(1969)认为决定哪种理论能最好解释态度一行为不一致,在于特定行为对于自我是否是重要的。根据阿伦森的观点,当一个人自由选择的行为与其自我概念的重要方面不相一致时,认知失调理论可以更好的预测。也就是,如果态度对于自我很重要,或者态度一行为之间的差异很重要的话,容易产生失调。而当这个问题对自我不那么重要或者态度一行为差异很小的时候,就很容易产生自我知觉的过程。

187

自我确认解释

另一个对失调理论提出其他解释的理论,是关注自我,由克劳德·史蒂尔(Claude Steele)提出的自我确认理论。根据史蒂尔的观点(1988),当我们行事的方式违背了我们的正直和诚实时,这就会威胁到我们的自我概念。我们会问自己,“如果我这么做,我还是我所认为的自己吗?”史蒂尔认为当我们的自我概念受到这种威胁时,我们经常会通过确定我们在生活中其他不相关领域里的正直,来降低或完全避免这种负面情绪,正如费斯廷格所称的认知失调。这种自我确认可以通过许多方式来获得,不一定首先必须解决威胁自我的特定困境。因此,根据自我确认理论,我们降低失调,不一定要先解决引发失调的自我不一致。

在支持自我确认观点的一项研究中(Steele & Liu, 1981),研究者邀请被试写一段评论,反对州政府对残疾人设施提供基金资助。在写这一篇评论之前,有些被试被告知,他们后面会有机会帮助盲人学生,而对其他被试没有提这个要求。结果表明,只有那些没有机会帮助盲人的被试,改变了态度,使其与文章观点更为一致。换句话说,如果人们可以确定他们自我的价值感,他们就不需要解决最初威胁自我的不一致性。这个研究以及另外一些研究都表明,我们态度和行为之间的不一致性,没有认知失调里面认为的动机特点(Aronson et al., 1995; Steele et al., 1993)。反而,对自我正直的威胁,可能是更为关键的动机,任何对积攒正直有帮助的反应,都会降低失调。尽管研究表明,当自我概念受到威胁时,我们经常会自我确认,但同样,自尊水平也会影响我们自我确认的能力。也就是说,因为高自尊的人比低自尊的人对自我概念拥有更多值得确认的积极方面,因此他们比低自尊的人更容易做到自我确认(Dodgson & Wood, 1998; Murray et al., 1998)。

如你所见,认知失调理论是“种子”理论(见第一章)的一个极佳例证,在它之下衍生出各种理解态度的方式(Harmons—Jones, 2000; Stone & Cooper, 2001)。我们现在了解到当我们做了与态度相反的行为时,不一定总会发生认知失调。是否会唤起失调,不仅取决于我们思想中对认知一致性的需要有多迫切,还取决于态度—行为差异对自我是否重要、真实。并且即使当态度行为差异是重要且真实的,失调仍然可能避免,只要我们对其他有价值的自我方面产生了自我觉醒。

小结

- 认知一致性:态度与行为之间重要的一种动机。
- 认知失调理论:如果人们持有不一致的认知,他们便会体验到一种急于降低的不愉快情绪(认知失调)。
- 当一个人做了不一致行为时,不一定总会发生认知失调。
- 认知失调容易发生在:
 - 态度对自我很重要。
 - 不一致性是真实的。

- 对认知一致性的需要在集体主义文化下显得较少。
- 认知失调可以通过自我确认得到降低。

* 应用

参照团体如何塑造你的社会和政治态度？

你见过这种事情吗？原本一次愉快的晚餐会谈最后变成批评与指责大会，就因为其中一人发现另一人与他对某些政治或社会问题持有不同的态度。你自己有没有当过这种“辩手”呢？

我们的价值观和许多态度经常是由我们所追随或认同的团体决定的。参照团体就是指人们投身其中，并利用它的标准来判断自己和世界的团体。参照团体的一个重要特点是人们对它有着情感上的依恋，愿意跟随它的领导，即使没有实质上的成员制度。^①参照团体的规模可以很大、范围很广，比如一个完整的国家或宗教，也可以很小，比如某人的家庭和朋友。

对参照团体影响态度展开的一次最早也最好的研究，是西奥多·纽科姆(Theodore Newcomb)在20世纪30年代对大学生的一次调查。这些学生的社会政治态度由刚进入大学时的保守主义，在毕业的时转变为了自由主义。纽科姆的研究开始于1934年，当时伯明顿女子学院在佛蒙特州刚刚成立，而他恰恰是那里的一名年轻教师。这所新学院格调非常高雅，绝大多数学生都来自于上层社会和政治保守的新英格兰家庭。而相反纽科姆和其他绝大多数年轻教师看待社会问题的视角却是非常自由。因此，进入大学的第一年，就意味着学生从一种社会情境——保守的家庭和社会生活——转变为新的环境，里面的权威人物和角色模式都持有绝对相反的社会观点。

由于学校规模很小(学生和老师一共三百名)，加上又坐落于佛蒙特州的一个相对偏远的郊区，伯明顿学院鼓励教师与女生之间的交往。集中的环境促使纽科姆可以验证他的一个想法，即如果参照团体发生改变，人们的态度会如何受到影响。为了完成这个任务，纽科姆(1943)测验了大学一年级学生的社会和政治态度，之后他每年追踪测试，直到她们毕业。他的发现表明每经过一个学期，学生们的社会政治态度就变得更加自由一些。正如一位学生对她态度转变的解释那样，“我只是想在这里吸收新思想，而要形成它们惟一可能的方式就是接受激进的思想”(Newcomb, 1958, p. 273)。另一个学生说到，“我很容易受到我所尊敬的人，以及当我失落时拯救我的人的影响，他们会聪明地教给我一种激进的聪明的方法”(Newcomb, 1958, p. 273)。

纽科姆相信这种态度的改变是由于学生离开她们保守的家乡参照团体，到了伯明顿她们整合到一个全新的更自由的参照团体中。然而并不是所有学生的态度，在伯明顿的四年里都

^① 因为情感上的依恋和本身不是成员是定义参照团体的关键因素，它们处在内团体(ingroups)的边缘，我们曾在第三章、第八章、第十章里面有过讨论。

经历了这种“激进”的转变。相反许多学生在大学期间始终保持了她们保守的政治观点。这些学生与其他伯明顿学生的差异在哪里呢？纽科姆发现,这些学生的参照团体没有发生转变。她们和父母一起度假,经常周末回家,因此没有融入伯明顿的文化中。

伯明顿研究与你的大学生活有联系吗？大学期间,你的社会政治态度与高中时期相比有没有发生改变呢？这些改变多大程度上受到了你大学经历的影响？

参照团体在保持态度上面的重要性,即使当人们离开该团体之后,仍发挥着作用;纽科姆对20世纪30年代进入伯明顿学院的女生所开展的长达二十五年的追踪研究(Newcomb et al., 1967),足以说明这一点。到了20世纪60年代,在这些伯明顿女生40岁和50岁的时候,她们的社会经济地位处于总人口的前1%。纽科姆发现,那些没有受过伯明顿教育的女性,即使与伯明顿女性相比拥有同等的财富、年龄、信仰和地域,仍然是伯明顿女性的政治态度和行为要更为自由些。另外,伯明顿女性在选择配偶和朋友方面也部分地受到她们自由政治偏好的影响。

其他的研究,测试了不同的社会团体,也重复得到了纽科姆的大概结果(Marwell et al., 1987; McAdam, 1989)。例如参加妇女研究课程的女大学生与那些对此感兴趣却没有注册课程的女生相比,往往发展出更强烈的女性主义态度和信念(Henderson—King & Stewart, 1999)。总之,这些发现表明参照团体在塑造和保持社会政治态度上所扮演的重要角色,以及持有这些态度对于塑造人生历程所扮演的重要角色。如果希望有一次切身体验,在你高中毕业进入大学时,你也可以选择一所拥有新的社会政治视角的大学。有时候,当学期结束或暑假期间,年青人在餐桌上会不经意地提到的一些社会政治态度,令他们的父母感到有些“出乎意料”。如果你和你的父母有过这种交谈,或者你相信在不远的将来你会面对这样的事,那你现在也可以描述一下你政治转变的这种社会心理机制。最后祝你们用餐愉快!

* 特色研究

政治态度的持久性

资料来源:Alwin, D. F., Cohen, R. L., & Newcomb, T. M. (1991). *Political attitudes over the life span: The Bennington women after fifty years*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.

对20世纪30、40年代进入伯明顿学院学习的女生所开展的前两次研究非常著名,并对态度的文献资料做出很大贡献。到了20世纪80年代,纽科姆和他的合作者再次与过去的那些伯明顿学生取得联系,并再次测量了她们的政治态度。现在她们都已经60、70多岁。在这第三次研究中,研究者为了更好、更普遍地理解态度的终生发展,大量地分析了这些女性态度稳定性的模式和态度的改变。

方法

到了20世纪80年代,527名参加过最初研究的女性们,77人已经去世,51人无法取得联

系。最后 335 人同意完成这次一个小时左右的访谈以及自我报告问卷。如果经过长的时间间隔,要试图测量社会政治态度的一个主要难题是,找到一种可比较的态度测量。也就是说,在 20 世纪 30 年代式和有效的态度测量,五十年后可能已经不再有意义,因为社会问题已经发生了巨大的改变。尽管研究者可以完全重复一些态度测量,但另外一些题目就不得不重新设计,并要和以前测量的含义相吻合。精心设计出新的态度测量后,研究者在大范围的全国样本内进行了匹配测量,这将被用作研究的比较团体。

结果和讨论

结果仍然支持了纽科姆最初对参照团体优势的假设。这些女性五十多年前,在大学时期选择的自由主义的参照团体,仍然显著地影响着她们目前的生活。正如你在表 6.7 中看到的,与其他相同年龄、同等大学教育的女性相比,伯明顿毕业的女性仍然一贯地在历届总统选举中,从 1952 年到 1984 年,都更喜欢自由主义的候选人。并且她们还表达出对政府事务和政治事件的更多兴趣。尽管事实上,20 世纪 30 年代,受过大学教育的女性,与没有受过大学教育的女性相比,一般说来一生都更喜欢保守一点的共和党,但对于伯明顿的女性来说却不这样。实际上,她们的社会政治态度,比绝大多数她们这一代人,有着更为强烈的自由取向。

191 表 6.7 伯明顿毕业生在总统选举上的投票偏好

许多伯明顿学生在 20 世纪 30 年代发展出来的自由的政治态度,多年以来依然如故,这反映在她们对总统选举的偏好上,历届选举中她们都一致支持更为自由的民主党候选人。相反,有着同等教育背景和年龄的其他女性,却往往更喜欢更为保守的共和党候选人。你认为你自己的大学环境更倾向自由还有保守主义呢?在你大学期间你的政治态度有没有随着校园主流观点的方向而发生转变呢?

选举年份	保守派候选人	自由派候选人
1952		
伯明顿女性	43%	57%
比较组女性	64%	36%
1960		
伯明顿女性	26%	74%
比较组女性	75%	25%
1968		
伯明顿女性	33%	67%
比较组女性	79%	19%
1976		
伯明顿女性	31%	69%
比较组女性	55%	45%
1984		
伯明顿女性	27%	72%
比较组女性	73%	26%

总而言之,这次发现加上之前的两个研究,都强调了参照团体在塑造生活选择上所扮演

的重要角色。离开大学之后,伯明顿的女生某种程度上依然选择了与她们自身政治取向相一致的社会环境,而这些又反过来加强了这种自由取向,并部分抵御了其他不同的观点。从这方面来说,伯明顿研究也很好地说明了态度在规范社会关系上所扮演的角色。

* 本章回顾

192

本章中我的目标是带领你穿过“有关态度的理论迷宫”,让你能更好地理解你和其他人如何评价你们的社会生活。作为态度的持有者,我们评价世界的需要不同,同样我们在保持态度与行为一致上面的需要的也不同。有时态度是我们自我概念所塑造出来的,而有时,我们的自我信念和个人价值观对我们如何评价世界上的事物又影响很小。在态度形成和改变的这个过程中,我们有时是主动的,有时又会相对被动。并且,态度可以塑造、改变和指导我们的行为,无论我们有意识或是在无意识当中。

在社会心理学家对态度概念的理解历程中,出现了不同的理论观点试图来把各种实验发现阐述清楚(Eagly, 1992)。在20世纪60年代,认知失调理论和其他强调动机的理论吸引了每个人的注意。到了20世纪70年代,大部分态度研究者采纳了认知主义的取向。现在,我们处在21世纪早期,除了继续发展各种认知理论之外,还出现了动机观点的新思潮,以及看重无意识态度对社会行为的影响。研究者现在正在探索的一个更重要的话题是外显与内隐态度状况下对行为的预测。与此同时,伴随着越来越多综合多样的理论,使研究者再次增长了信心:态度确实可以预测将来的行为。理论整合方面最成功的一次努力,是理查德·佩蒂和约翰·卡乔波的精细概率模型(1984, 1986),我们将在第七章“说服”中仔细考察。

* 相关网站

193

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站集中讨论态度的形成和改变,包括认知一致性理论和如何利用一致性需要来增加零售量。

认知一致性理论

该网页分析了认知一致性理论,并探索是否认知一致性需要可以用来增加零售量的问题。

史蒂夫的“实际说服和影响力入门指导”

该网页讨论了态度理论的要素,包括对态度在日常生活中机制的有效示例。

第七章 说 服

导言 / 181

说服的理论演变与研究 / 181

信息学习观鉴别了增强和减弱说服性信息的因素 / 182

认知反应观试图确定影响人们考虑说服性观点的因素 / 182

说服性信息的来源:谁是信息传播者? / 184

缺乏可信度是一个折扣性线索 / 185

吸引力有利于说服 / 187

说服性信息本身的影响:信息的内容是什么? / 188

证据的生动性对说服有促进作用,但有时候也会削弱说服的效果 / 189

在一定的条件下,激发恐惧能够增强说服的效果 / 190

幽默能够增强人们对说服性信息的注意,但也可能会对信息加工造成干扰 / 191

信息的双方面论据比单方面论据更有助于预防信息接收者受对立观点的影响 / 193

说服性信息的呈现顺序会影响说服效果 / 194

信息的重复可以增强说服效果 / 195

说服方式的影响:信息是如何被传递的? / 197

语速快有利于说服的外周路径加工,但是常常会阻碍说服的中心路径加工 / 197

强有力的表达风格通常比较弱的表达风格更有说服力 / 198

说服对象的影响:说服的对象是谁? / 200

积极的情绪通常有促进作用,但有时候也会对说服造成阻碍 / 200

对信息的精细化加工取决于问题卷入与印象卷入程度 / 201

影响说服的个人差异因素 / 202

自我在说服过程中的作用 / 206

自我产生的说服最有效 / 206

采用巧妙的贴标签技术能够促进人们态度和行为的改变 / 208

应用 / 211

你会被阈下信息说服吗? / 211

特色研究 / 212

验证阈下自助磁带的效应 / 212

本章回顾 / 213

相关网站 / 213

* 导言

前牛奶场场主弗雷德·塔特尔(Fred Tuttle)并不是一个大人物,而且,他甚至算不上是一个健康的人,在他79岁时,患有心脏病、白内障、糖尿病和前列腺炎。然而在一部有关退休农场主竞选国会议员的低投入电影中担任了主角之后,弗雷德决定竞选1998年佛蒙特州的参议员共和党候选人。他的对手是杰克·麦克马伦(Jack McMullen),一个精力充沛的56岁百万富翁,为了获得提名权就花费了47万5千美元,而弗雷德只花了200美元;麦克马伦有哈佛大学的法学和商学学位,弗雷德在10年级时就辍学了;麦克马伦在佛蒙特州到处巡回演说发表他的政见,而弗雷德只能坐在门廊边揉他那关节炎发作的膝盖。在电影方面,弗雷德的角色以一票之优获胜,而在现实的竞选中,弗雷德以24 561票对19 962票战胜了麦克马伦。为什么他能说服佛蒙特州的选民选他作为参议员的共和党候选人呢?

正如你可能根据附带的弗雷德的照片就看出他作为说服者的最好的资质之一是他的可爱。他那真诚的、令人亲近和动人的笑容,使得许多选民觉得弗雷德是一个极为可爱的人物。虽然仅仅是一个二流的演员,但这并没有使他痛苦。而且他有一个麦克马伦没有的优势,即他在佛蒙特州的根基。麦克马伦是在选举的前一年由马萨诸塞州迁来的,但是弗雷德不仅出生于此,他的祖先在这的历史甚至可追溯到1832年。在一次辩论会上,弗雷德幽默地揭露麦克马伦对佛蒙特州缺乏应有的了解。他询问麦克马伦如何念佛蒙特州一个很有名的城市名称“Calais”,而麦克马伦却读错了,弗雷德说道,“也许在法国是念cah-lay,但是在佛蒙特州却是念cah-las。”麦克马伦还错误地以为佛蒙特州的典型牲畜——母牛——有6只奶头,而不是4只。由于这些小小的过失,麦克马伦被人们认为是一个试图以金钱来获取选举的外来人。弗雷德的本地人身份这一特性使他成为一个极为人喜欢的候选人,而麦克马伦的外来人身份则降低了人们对他的信任度^①。

本章将介绍说服(Persuasion)的心理动力学特性,说服是自觉地试图运用各种信息来改变别人态度的一个过程。首先,我希望大家明白在这个世界上不仅仅是弗雷德·塔特尔和杰克·麦克马伦试图改变人们的态度,我们大家都如此。如果你质疑这一点,那么继续看下去,我将努力改变你的看法。

* 说服的理论演变与研究

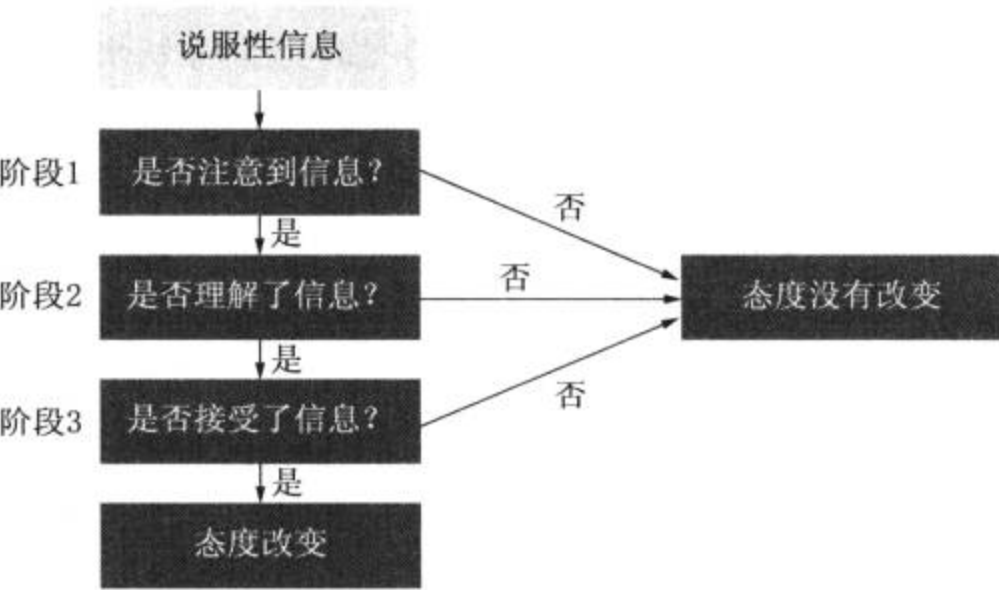
要改变人们的态度有许多不同的方式。在开始探讨这些方法之前,让我们先了解一下历史上社会心理学家关于说服的观点(Petty, 1997)。

^① 弗雷德·塔特尔在后来参议员的竞选中败于在职的民主党候选人帕特里克·莱希(Patrick Leahy)。他的候选人资格也因家人对其健康的关心而受到了严重的影响(他妻子公开声称,“我希望他们更多地关心我丈夫的感觉而不是给他投票”),同时弗雷德也认为莱希不仅知道母牛有几只奶头,并且作为一个参议员已经做得很好应该再次当选。

信息学习观鉴别了增强和减弱说服性信息的因素

最初也是最有影响的研究态度改变的项目之一是第二次世界大战之后耶鲁大学卡尔·霍夫兰(Carl Hovland)主持的一个研究(McGuire, 1999)。在这个项目中,霍夫兰与许多卓越的社会心理学家合作,诸如欧文·詹尼斯(Irving Janis),哈罗德·凯利(Harold Kelley),赫伯特·凯尔曼(Herbert Kelman)和穆扎弗·谢里夫(Muzafer Sherif)(Hovland et al., 1949, 1953)。他们试图从信息学习观(Message-Learning Approach)来解释说服,采用学习理论的基本原则来解释有效和无效的说服性沟通的区别,这一观点后来由威廉·麦奎尔(William McGuire)在20世纪60年代作了进一步的深化。如图7.1所示,认为态度的改变会经历一系列的阶段。首先,我们必须注意到这个信息;其次,我们必须理解这个信息;再次,我们必须接受这个信息。这个过程每个阶段都依赖于前一阶段的结果。首先,如果我们没有注意到信息我们就无法理解它。然而,如果我们确实注意到并且理解了这个信息,而且假如伴随新态度的奖赏或诱因性刺激超过了原来伴随已有态度的奖赏或诱因,那么对信息的接受就可能会出现(态度发生改变)。

图 7.1 解释说服的信息学习观



说服的信息学习观(Hovland et al., 1953)认为,态度的改变需要经历一系列的阶段:(1)注意信息,(2)理解信息和(3)接受信息。

为了了解态度改变的过程,耶鲁大学的研究者们对影响说服的4个因素进行了实验研究:(1)说服性信息的来源,(2)说服性信息本身,(3)说服性沟通的方法或媒介和(4)说服的对象。他们尝试解释一个人或一个群体(来源)通过某些方法或媒介传达信息以改变某个人或群体的态度。简单地说,他们研究谁通过什么方式对谁说了什么。

认知反应观试图确定影响人们考虑说服性观点的因素

198 信息学习观对说服什么时候发生以及如何发生的精辟分析使其获得了人们的普遍接受。相反,后来的认知学习观(Cognitive-Response Approach)有助于更好的理解人们为

什么受说服性信息的影响而改变了态度(Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986)。而且,尽管信息学习观认为说服对象是一个被动的角色,但认知反应观却认为人们在说服的过程中是一个主动的参与者。也就是说,人们应说服性信息所产生的观念被认为是信息加工活动的结果(Chaiken & Trope, 1999)。持这种观点的社会心理学家试图系统地分析(1)人们在收到说服性信息的时候注意什么和(2)人们对说服的认知评估是如何影响自己的态度。

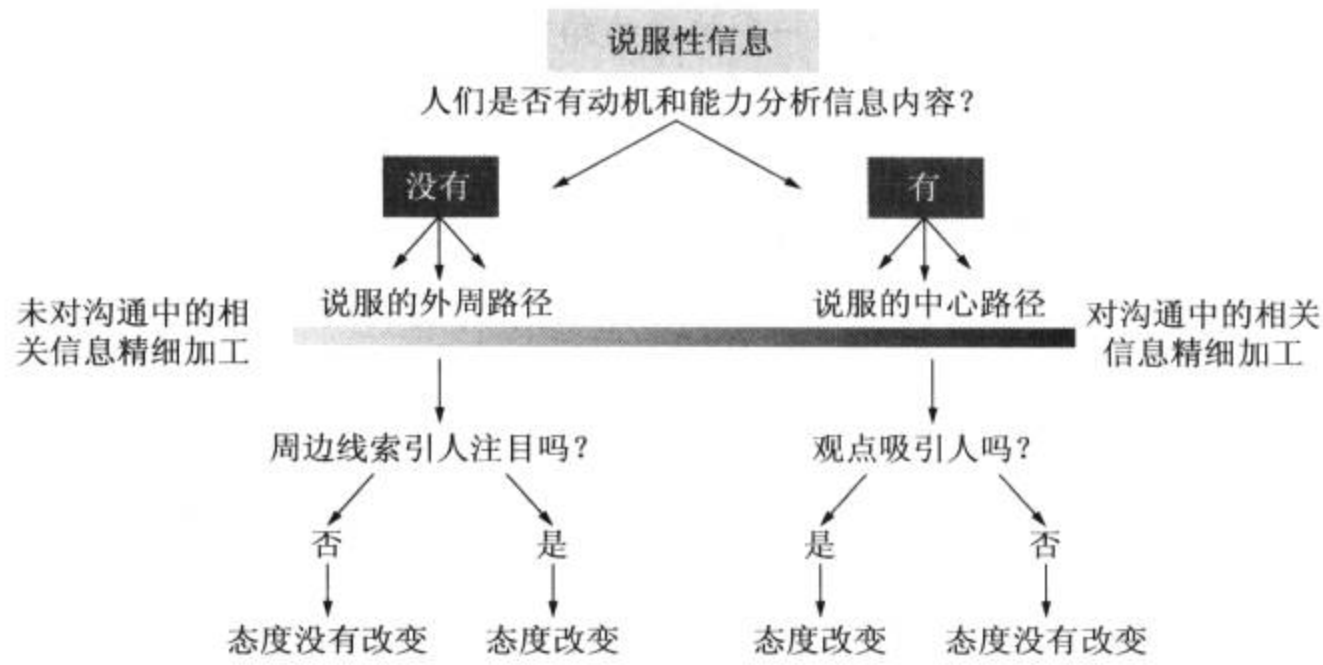
由认知反应观演化而来的最有影响力的理论是理查德·佩蒂和约翰·卡乔波的**精细概率模型**(Elaboration Likelihood Model, ELM; 1986),该理论认为人们希望他们的态度是没有错误的。精细概率这一术语是指说服的对象对沟通中的信息进行精细加工的可能性(也就是说,仔细的分析 and 努力理解信息)。根据这一理论,人们在注意和加工说服性信息时会有程度或高或低的精细化。当人们被动机驱动和能够认真考虑信息的内容时(高精细化),我们是受观点的强度和性质所影响:佩蒂和卡乔波认为这时我们采取的是**说服的中心路径**(Central route to persuasion)。然而,当我们不能或不愿意分析信息的内容时,我们采取的就是**说服的外周路径**(Peripheral route to persuasion),这时我们关注的只是和沟通信息的性质与内容无关的周边线索(低精细化),如信息传递者的吸引力或信息的数量。由于只注意这些周边线索,我们在没有认真对实际信息进行深入的考虑时就对信息进行了评估。这意味着对采取外周路径的人来说,并不是一定要去理解信息的内容:可能在没有理解的情况下就产生了态度改变。这是认知反应观和信息学习观的主要区别之一^①。图 7.2 描述了这两种说服路径的区别。

根据精细概率模型和其他的认知反应理论,态度的改变虽然能够通过中心路径的深度加工模式或外周路径的松散加工模式发生,但研究(Petty et al., 1995)显示相对于深度加工模式来说,通过外周路径的松散加工模式所形成的态度更微弱,更不能承受相反观点的质疑,对实际行为的预测效度更低。可将态度类比为房子,通过外周路径形成的态度就如用细小的木棍和稻草搭建的房子,虽然在建房子时花费的努力较少,但却极容易损坏;相反,通过中心路径形成的态度就如用砖石搭建的房子,虽然在建造时需要费很大的劲,但却经久耐用。正如我们从儿童时代的神话传说和我们自己的生活经验所了解到的,结实的房子或高度精细加工的态度是我们预防飓风或宣传的最好保障,不管风力有多大或观点如何强大。

为了更充分地理解说服的深度加工或松散加工如何影响人们对某一观点的加工,以及其他心理过程在此过程中是如何起作用的,我们将深入探讨由耶鲁沟通研究项目提出且被认知

^① 虽然精细概率模型是认知反应理论中最具影响力的观点,但另外一个有助于我们理解说服的观点是谢利·蔡肯(Shelly Chaiken, 1980)提出的启发式系统性说服模型(Heuristic-Systematic Model)。和精细概率模型类似,该模型认为人们或者是对说服性信息内容进行认真深入地分析(系统性加工),或对说服性信息采取自发、无意识的简单决策策略(启发式加工)。由于这两种理论在许多重要方面类似,为简化起见,我们采用精细概率模型这一术语来描述说服性信息的认知加工过程。

图7.2 说服的两种路径



精细概率模型描述了人们如何基于其分析说服性信息的能力和动机以评估说服性信息。当人们考虑态度内容的概率增加时,说服的中心路径加工就更可能成为态度改变的决定性因素,同时降低了说服的外周路径起决定作用的可能性。反之,当考虑态度内容的概率降低时,则增加了说服的外周路径在态度改变过程中起决定性作用的可能性。在说服的中心路径加工过程中,只有在经过仔细深入分析后,说服性信息内容才可能被接受;然而在说服的外周路径加工过程中,对说服性信息的评估更多的是基于对相关线索的浅层次分析,如信息传递者的可信度,地位或受欢迎程度。这两种说服的方式你认为哪种更能说明态度的改变?

反应观点深化的 4 个相关因素:说服性信息的来源、说服性信息本身、说服的方式和说服对象。

小结

- 说服:通过运用各种信息来改变别人态度的意识性努力。
- 信息学习观:享誉于对说服是在什么时候以及如何出现的精辟分析。
- 认知反应观:享誉于对人们为什么应说服性信息而产生态度改变的精辟分析。
 - 分析了人们注意的是哪些说服性信息;
 - 分析了认知评估是如何影响态度的。
- 精细概率模型:一种认知反应理论,主张人们在注意说服性信息时会有程度或高或低的精细化加工。
 - 中心路径加工:通过关注信息的实质部分对信息内容进行高度的精细化加工。
 - 外周路径加工:通过关注信息的非实质部分对信息内容进行浅层次的精细化加工。

* 说服性信息的来源:谁是信息传播者?

说服性沟通中外周线索的一个重要方面就是信息的传播者。研究显示信息的来源在信

息是否能够有效引起态度改变的过程中有重要的作用,尤其是在信息接受者缺乏对信息进行深入加工的动机时更是如此(Petty et al., 1981)。那什么信息来源有利于说服呢?

缺乏可信度是一个折扣性线索

在大约两千三百年前,古希腊哲学家亚里士多德明确阐述了作为说服者的关键能力之一:

我们认为一个善于说服的人比他人有更完善和使用起来更迅捷的知识,通常来说这一点适用于面对任何问题,尤其是在问题没有确切答案和在有不同答案的时候更是如此……这一特性常常被称之为他拥有说服的最有效工具(Roberts, 1954, pp. 24—25)。

基于亚里士多德的精辟观点,当代的研究者认为那些听取到说服性信息的人将很大一部分注意力放在信息来源的可信度上(Cecil et al., 1996)。耶鲁研究小组认为可信度(Credibility)主要是基于两个方面:专业性(Expertise)和可信赖性(Trustworthiness)。专业性是人们认为信息传播者所拥有的知识量,而可信赖性是人们觉察到的信息传播者的欺骗性意图。

折扣性线索

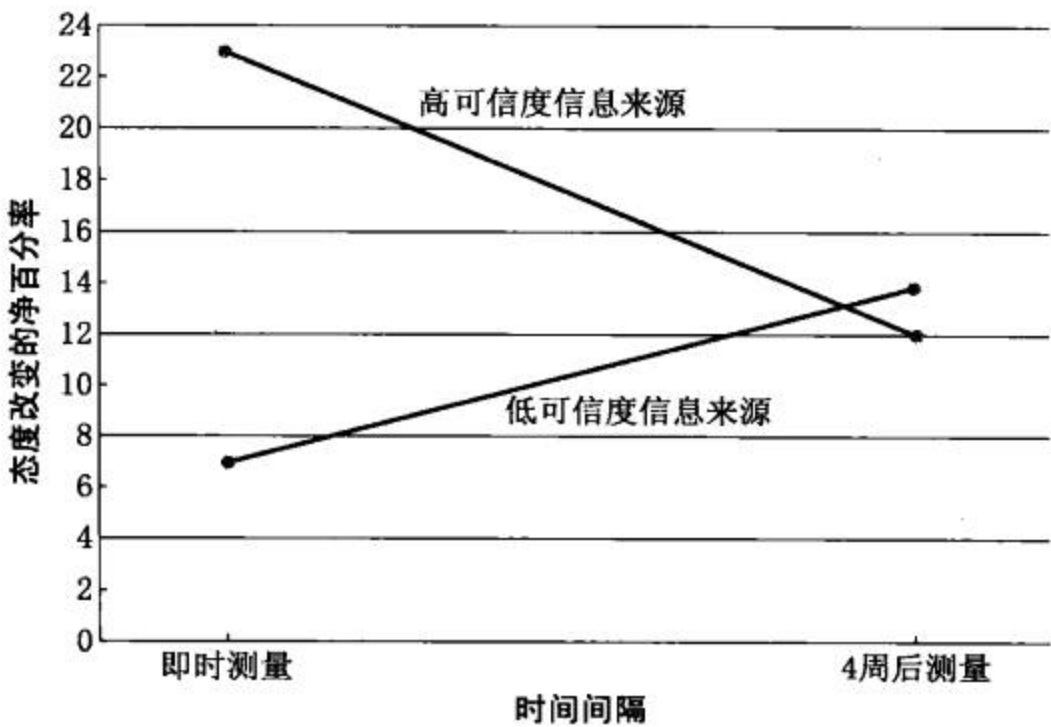
毫无疑问,已有研究发现具备高可信度的信息来源比低可信度的来源更能有效地引起态度改变,至少在短期内是如此。信息来源的低可信度是一种折扣性线索(Discounting Cue),它可能会引起信息接受者对说服性信息的抵制。比如霍夫兰和瓦尔特·魏斯(Walter Weiss)(1951)曾经开展了一项研究,要求美国大学生阅读一篇文章,该文章的内容谈的是核动力潜艇是安全且切实可行的(当时世界上还没有这种潜艇)。其中一部分人被告知这篇文章的作者是负责建造原子弹的美国物理学家罗伯特·奥本海默(J. Robert Oppenheimer),但是告诉另外一些人这篇文章来源于前苏联的官方报纸《真理报》(Pravda)。研究者认为在冷战的高峰期间,一般的美国人可能会认为奥本海默是一个具有高可信度的信息来源,而《真理报》的可信度较低。和预料的完全一致,认为文章是来源于具有高可信度的奥本海默的大学生比那些认为文章是来源于前苏联报纸的大学生更容易在阅读结束后被其中的信息说服。

睡眠者效应

如果说服仅仅取决于前面所谈的信息来源的可信度,那么说服看起来就非常简单明了了。然而在最初阅读核动力潜艇文章4周以后,霍夫兰和魏斯又测量了参与者对核动力潜艇的态度,并发现了令人惊讶的结果。正如图7.3所示,来源于高可信度的奥本海默的说服效果

出现了下降,而来源于低可信度《真理报》的说服效力竟然有了上升。霍夫兰和魏斯开展的其他类似研究也揭示了同样的延迟效应。高可信度信息来源在信息呈现后比低可信度来源有更高的即时说服效果,但是随着时间的推移可信度的差异会减弱。研究者称这种低可信度信息来源在态度改变上的延迟增强效应为睡眠者效应(Sleeper Effect)。

图 7.3 睡眠者效应



在刚刚接收完信息时,接收高可信度来源信息的人比接收低可信度来源信息者更容易被说服;然而,正如霍夫兰和魏斯(1951)所发现的,随着时间的推移,说服性信息和其来源之间的联结产生了分离,导致高可信度来源的说服效果有了下降,而低可信度来源的说服效果却有了增强。对这一效应的可能性解释是什么?

那么如何解释睡眠者效应呢?赫伯特·凯尔曼和霍夫兰(1953)认为接收了低可信度来源信息的人最终会忘记他们是从哪儿听到这个信息,然后会受说服性信息内容本身的影响。如果这点属实,那么同样也可以解释为什么来源于高可信度奥本海默的说服效果随着时间的推移有了下降——高可信度的信息来源变的和说服性信息无关了。为了验证这一假设,研究者继续了霍夫兰和魏斯(1951)的研究,但是在研究设计中增加了一个条件,即在对参与者再次进行态度测量前向他们提醒信息的来源。如果睡眠者效应是因为人们忘记了说服性信息是来源于低可信度的信息传播者,那么通过提醒则消除了这种遗忘效果,使人们重新建立了信息来源和信息之间的联结。事实也确实如此,那些没有被提醒信息来源的人的确表现出了睡眠者效应,但是被提醒者却没有。

后来的研究(Gruder et al. , 1973; Pratkanis et al. , 1988)发现在以下一些情况下最可能出现睡眠者效应:

- A. 信息本身是足以令人信服的,其自身就可以产生说服效力;
- B. 在接收了说服性信息之后人们必须获得有关信息来源可信度的折扣信息,

而不是在接收信息之前；

C. 折扣性线索(低可信度信息)的影响比说服性信息在记忆中衰退的要快。

如果能够满足这些条件,即使接收说服性信息的人开始会放弃那些不具可信度来源的信息,但是随着时间的推移,人们也可能会因忘记了信息的来源而在某种程度上被信息本身说服。

吸引力有利于说服

20 世纪 20 年代,当女权主义者致力于为女性的不平等而抗争时,弗洛伊德(Sigmund Freud)的外甥爱德华·伯尼斯(Edward Bernays)为烟草公司设计了一项旨在说服女性吸烟的活动。他认为如果能够将女性吸烟与魅力和女性解放结合起来的话,那么吸烟就可以成为女性“自由的源泉”的象征。伯尼斯于是在 1929 年曼哈顿复活节的游行中组织了一群有吸引力的,“解放了的”女性烟民队伍(Greaves, 1996),全国各地的女性都从当地报纸或全国性的杂志上看到了这些女性的照片,结果许多女性开始从事这个“自由的源泉”的活动。广告商还收集了女影星对不同香烟品牌赞美的签名。结果就是:烟草公司的利润因这个新发现的,“女性的解放”市场迅速上扬。

显然,一个有吸引力的信息传播者更有说服力(Stanton et al., 1996)。但是到底是什么决定了吸引力呢?研究显示一个信息传播者的吸引力可能基于以下几个方面,包括外表吸引力、可爱度,以及与听众的相似性。

外表吸引力

203

目前已有一些研究发现外表吸引力较高的人能够更有效地改变他人的态度(Petty et al., 1997; Shavitt et al., 1994)。谢利·蔡肯(1979)曾经开展过一项研究,要求大学生努力去说服同学联名请求学校早餐和午餐停止供应肉类食物。结果发现吸引力较低的说服者仅仅收集了 32% 的签名,而吸引力较高的学生则收集了 41% 的签名。另外一些有关说服的研究还发现外貌较好的人有时候甚至能够克服表达风格的不良影响(Pallak, 1983)。

可爱度

正如弗雷德·塔特尔在竞选初期令人惊讶的获胜所显示的,除了外表吸引力外,可爱(Likability)也能够增加一个人的吸引力。事实上,仅仅长的漂亮就常常足够使人喜欢你并因而能够增加你说服的效力(Drachman et al., 1978; Eagly & Chaiken, 1993)。可爱的效力在形象塑造行业(Image-Making)早已广为人知。罗杰·艾利斯(Roger Ailes),一个知名的共和党总统的公共关系顾问,认为可爱是说服者最重要的品质:

如果你需要掌握人际沟通中最重要的一点,那么这点就是可爱。我称之为魔法子弹(Magic Bullet),因为如果你的听众喜欢你,他们就会原谅你所犯下的任何错误;但是如果他们不喜欢你,虽然你每一点都做到了,但是却并不起作用(Ailes, 1988, p. 81)。

相似性

佛蒙特州的选民所表现出的对土生土长的弗雷德·塔特尔比对外来者杰克·麦克马伦更高的支持度,显示了相似性(Similarity)是吸引力的第三个决定性因素。我们都会被那些与我们相似的人所吸引。通常来说,这种吸引也会导致我们会被与我们相似的人所影响(Budesheim et al., 1996)。比如西奥多·登布罗斯基(Theodore Dembroski)和他的同事(1978)发现当非裔美籍学生听到一个牙医关于牙齿护理的呼吁时,如果这个牙医也是非裔美国人而不是白人,那么这个呼吁所起到的说服效果更好。

说服者和听众可能在很多方面存在相似性(McCrosky et al., 1975; Petty & Wegener, 1998)。其中之一在于他们是否有相似的态度与价值观(“她的想法和我类似吗?”、“他的道德观念和我相似吗?”),第二个方面在于他们是否有相似的背景(“他是否和同一个民族?”、“她是否是我的同乡?”),其三在于外貌上(“他看起来像我吗?”)。在这些可能存在相似的方面,感觉到的态度与价值观的相似性对说服的促进作用最大(Simons et al., 1970)。这也就是为什么政治家努力表现出他们和民众有相同的态度与价值观了:他们明白这种感觉到的相似性将会增加人们对他/她的喜欢程度和有更大的说服效果。

批判思考 商业广告商非常敏锐地注意到了相似度的效应,并且尽力使广告能够增加人们对其产品的喜好。比如电视的商业广告就努力使广告中的人物是大家所熟悉和所喜欢的,并且考虑了不同的时间段中不同观众的特殊品位。您可以在接下来的几天中认真分析一下电视中的广告,如早上、中午、晚上或周末的体育频道中的广告内容,看看广告中的男人模特和女人模特有什么不同?

小结

● 影响说服性信息来源的决定性因素:

高可信度来源比低可信度来源的信息更有说服力,至少在说服的初期是如此;
有吸引力比没有吸引力的说服者有更高的说服效果。

204 * 说服性信息本身的影响:信息的内容是什么?

耶鲁研究项目的研究者们感兴趣的另外一个问题是如果不考虑说服性信息来源的话,到底是什么因素促使信息本身就具有说服力?许多研究调查了说服性信息的各种特性,如论据的有效性与信息的生动形象性对比,令人感到恐惧和幽默,问题的单方面论据与问题双方面的论据,论据呈现的次序以及信息重复的次数等等。

证据的生动性对说服有促进作用,但有时候也会削弱说服的效果

为了提高说服性论据的效果,我们可以引证各种事实资料,我们也可以在说服性信息中加上一些生动活泼(Vividness)的故事以便吸引和保持听众的注意力(Green & Brock, 2000)。广告商既采用基于证据的呼吁性信息也采用生动活泼的图像信息试图促使人们采取某种行动。例如如果要采用以证据为基础的信息来降低青少年的酒后驾驶行为,可以说“去年有7514个中学生死于与酒精有关的汽车事故”;另一方面,以生动性为基础的呼吁则不需要提供数据,而是代之以展示一幅令人震惊,和令人不安的图片以使酒后驾车的负面后果立即显现出来,且令人难以忘记。

虽然研究有力地支持了基于证据的呼吁性信息可以提高说服性信息的有效性这一观点,然而,即使证据确实有促进说服的作用,也并不是所有的证据都是如此。正如前面已探讨的,当说服性信息的证据被认为是来源于高可信度的说服者时确实比来源于低可信度的说服者更有即时的说服效果(Reinard, 1988)。同时也有研究显示如果结合生动活泼的形象,那么就可以增强以证据为基础的信息的说服效力。比如自1978年以来,公用事业公司就为美国用户提供免费的家庭审计以帮助他们如何才能提高能源的使用效率。尽管这些审计确实给用户提供了许多有价值的信息,但是仅仅有15%的房主在实际生活中采纳了审计人员给他们的建议。为什么在提供了这些证据信息的情况下,仍然没有说服人们采取行动呢?为了回答这个问题,马蒂·冈萨雷斯(Marti Gonzales)和她的同事们(1988)访问了一些房主,结果发现绝大部分人难以相信诸如房门下面的狭小裂缝会降低能源的使用效率这样一些信息。在这些调研的基础上,研究者训练审计员采用下面所叙述的一些图片和生动形象的语言方式来呈现信息:

如果将你家中所有门下面以及门周围的裂缝都加起来,那么就等于在墙上开了一个足球大小的洞。想像一下从这样大小的洞中会流失多少热量。这就是为什么我建议你们为门窗安装挡风雨条的原因……如果你家的阁楼完全没有保温材料,那么我们称这种阁楼为“无盖阁楼”。这就好比是你家的房子在冬天的时候不是没穿大衣,而是根本就没穿衣服(Gonzales et al., 1988, p. 1052)。

结果显示那些采用基于证据的信息来说服人们提高能源使用效率的审计员如果接受过以生动形象的方式来呈现信息的训练的话,可以大幅度的提高人们采纳他们的建议(61%比15%)。为什么生动性能够增强说服效果呢?最可能的解释是生动形象的信息激发了记忆中的相关信息,从而增强了信息接受者加工此信息的能力(Sherman et al., 1990)。

虽然冈萨雷斯等的发现表明生动形象的信息呈现方式能够使可靠的证据更具说服力,然而另外有研究显示在某些条件下,生动性可能实际上会削弱信息的说服力。在一项研究中,库尔特·弗雷(Kurt Frey)和爱丽丝·伊格里(Alice Eagly)(1983)给大学生自愿者提供了生动的和不生动的说服性信息。在其中的一种情况下(高度注意组),要求学生高度注意所提供的

信息;而在另外一种情况下(低度注意组),信息是在实验室背景中偶然出现的,且没有提示要注意他们。结果发现,虽然在学生被提示应该高度注意的时候(高度注意组),两种信息的说服效果相同,但是在信息是偶然出现时(低度注意组),不生动信息比生动性信息更具说服力。

这些结果表明当信息的生动性成分干扰了对说服性信息的整体理解时,生动性可能会削弱说服的效果。这种干扰作用在人们没有将注意力集中在某一点上的时候最容易出现。也就是说,当没有接受到“注意”信息的指令时,信息本身的生动性成分可能会导致人们的注意力“漂移”(Wandering off)到不相干的成分上以至于人们错过了信息的实质性含义。另外有研究显示这种认知上的“漂移”在信息的生动性成分与信息本身的主旨含义没有关系时最可能出现(Smith & Shaffer, 2000)。生动性对信息的精细化加工的干扰正是骗子骗人时的想法。当骗子在骗人时,他们常常使用生动的语言和煽动性的比喻,因为他们知道这些生动性的语言能够干扰人们认真分析所听到的信息的能力,而这种被削弱的精细化加工则降低了人们发现骗子谎言中的矛盾与不一致地方的可能性。

在一定的条件下,激发恐惧能够增强说服的效果

206 作为一个说服者,无论他们是采用以证据为基础的呼吁还是使用图像为主的论据,为了达到说服的效果常常努力激发人们的恐惧心理。一个反对吸烟的广告会告诉你抽烟的习惯是怎样缩短了你的寿命,保险代理会描绘出如果你不购买足够的人寿保险项目,你的家庭将会出现的令人恐惧的画面,总统候选人会说如果他的对手当选,联邦赤字将不受控制。毫无疑问,人们在说服过程中经常会采用激发恐惧的方法,那么这真的管用吗?

恐惧在说服中的作用的早期研究显示了恐惧可能不利于说服。比如欧文·詹尼斯(Irving Janis)和西摩·费什巴赫(Seymour Feshbach)(1953)发现观看了不良口腔卫生的图片信息和令人恐惧的演讲的人比那些听的演讲不那么令人恐惧的人更不可能按照采纳演讲者的建议。遗憾的是,后来的研究并没有重复这些发现,反而发现激发的恐惧强度较大的话,将导致更高——而不是更低的——说服效果(Janis, 1967; Leventhal, 1970)。

为了解释这些相互矛盾的发现,罗纳德·罗杰斯(Ronald Rogers)和他的同事提出了保护动机理论(Protection-Motivation Theory, PMT),概述了恐惧促进态度改变的条件(Maddux & Rogers, 1983; Rogers, 1983)。这一理论假设恐惧可以诱发一种保护自我的动机,同时会影响人们对恐惧引发的威胁的认知评价。罗杰斯认为在以下四种条件下恐惧能够有效地促进说服:(1)信息接收者相信所提到的威胁是严重的,(2)信息接收者相信威胁是很可能发生的,(3)信息接收者相信避免威胁的建议确实是有效的和(4)信息接收者相信他/她有能力采取所推荐的行动。罗杰斯认为说服过程中的前面两个条件能够使人们觉得他们应该改变行为,而后面两个条件则使人们确信他们自己能够改变一些必要的行为以避免威胁。如果一个人的自我信念(Self-Beliefs)显示出有能力去改变必要的行为,那么激发恐惧的说服性信息就可能是有效的。个人有能力改变自己行为的观点听起来是不是有点耳熟?应该是这样,因为这和

计划行为理论(Planned Behavior Theory)中的行为控制感(Perceived Behavioral Control)概念有着惊人的相似,这点我们已在第六章中讨论过(见第174页)。

现在再回到詹尼斯和费什巴赫的牙齿卫生研究中来,在该研究中恐惧并没有产生行为的改变,近来的研究认为造成这种结果的原因可能是参与者没有明确地考虑这些信息,或者实际上忽略掉了这些说服性信息(Sengupta & Johar, 2001)。也就是说,有时候较高的恐惧感会导致过高的焦虑以至于信息接收者无法有效地加工后面那些如何避免威胁的信息。例如克里斯托弗·杰普森(Christopher Jepson)和蔡肯(1990)测量了听众对癌症的焦虑感,然后要求他们阅读和评价一篇呼吁人们进行定期身体检查的文章。在此之后,要求他们列出对此文章的所有想法以及该文章中所包含的观点。结果发现那些对癌症有着较高焦虑的人列出的想法更少,记得的观点也更少,相对于那些低焦虑者来说更难以被说服。这一研究以及其他一些研究显示如果一个激发恐惧的信息不能激发信息接受者的焦虑的话,人们就不能仔细地加工那些应该如何避免威胁的内容;反之,为了促成有效的改变,说服性信息就需要激发出人们的无助感。虽然这是恐惧的一种令人不快的后果,但现有的研究显示如果激发恐惧结合了人们有能力应付威胁的信息,人们期待的行为变化不仅能够而且确实会出现(Block & Keller, 1997; Mulilis et al., 2001)。

幽默能够增强人们对说服性信息的注意,但也可能会对信息加工造成干扰

广告专家大卫·马丁(David Martin, 1989)在他的《商标的浪漫化》(*Romancing the Brand*)一书中描绘了他所喜欢的广告。被设计用来推动杀虫剂使用的广告采用的却是在农夫们看来最不起眼的农作物:向日葵(sunflowers)。在广告一开始,一个高大、英俊、健康的身着西服的男子开始解说,他吐字清晰、语调真诚,他就像是一朵向日葵,戴着由亮丽的黄色向日葵花瓣组成的头冠。 207

我就是向日葵,我使用了呋喃丹(Furadan)牌杀虫剂。

突然,一个粗野、苍白的矮个子男人戴着枯萎的向日葵头冠闷闷不乐地冒了出来,那朵健康、高大的向日葵注释着这个闯入者并继续说道:

这就是没有使用呋喃丹牌杀虫剂的向日葵。让我们看看甲虫和蚱蜢对它的危害,以及布满象鼻虫的枝条……哎……

这朵高大的向日葵叹着气,并且怜惜地拍着他那苍白的同伴的肩膀。

如果你要有收获,那么从一开始就不能像他这样。

在受到这种轻微的拍打时,苍白的向日葵开始了咳嗽,拼命的想找点什么来支撑自己,但突然“咚”的一声重重地摔倒在地。这时镜头开始聚焦在高大、英俊的向日葵上,他狡黠地耸了耸肩,整了整领带,说道:

因此请接受向日葵的一点建议,从开始播种时就使用呋喃丹牌杀虫剂,这是我所知道的保持我们头脑高昂的最好方式。

这种幽默的商业广告非常受观众的欢迎,而且这种受欢迎情况导致了杀虫剂销量的翻番。诸如马丁之类的广告专家认为幽默能够说服消费者购买他们的产品,这也就是为什么大约有40%的广告运用了幽默(Unger, 1996)。公共关系顾问也相信幽默是一个有效的说服方式,他们常常建议他们的客户在说服性的演说中采用一些幽默的奇闻轶事(Weinberger & Campbell, 1991)。那么他们的观点正确吗?

208 研究清楚的表明在说服性信息中采用幽默的方式确实比庄重、严肃的交流方式更能吸引人们对信息的注意(Duncan & Nelson, 1985)。在劝说人们相信观点中某一特定内容的时候,人们更可能倾听那些能够使他们大笑,或至少是微笑的人传递的信息。在说服性信息中注入了幽默元素的说服者也能够提高他们在听众心目中的可爱度(Gruner, 1985)。正如我们前面已经详细讨论的,信息传递者能够利用这种增强了的可爱度来说服听众采纳仍然存在争议的观点,无论这是杀虫剂产品还是国防费用。

然而,使用幽默的问题之一是由于信息接收者的注意力偏离了说服性信息的内容,以致干扰了对信息的理解(Cantor & Venus, 1983)。也就是说,笑话太有趣了,结果人们只记得这个笑话而不是说服性信息了。因此,如果信息传播者仅仅是希望人们注意到这个信息,那么幽默在这方面有一定的作用。然而正如图7.1信息学习观所指出的,注意到信息仅仅是说服过程中的第一步。如果不能达到对信息的理解(第二步),在受到对立观点攻击的时候就极有可能导致态度的改变(Haugtvedt & Petty, 1992)。

由于理解说服性信息是保证稳定,持久的态度改变的重要方面,近来的研究更精确的评估了人们在加工说服性信息过程中的幽默效应。史蒂文·史密斯(Steven Smith)和他的同事(1994)开展的一项研究发现幽默既能促进对信息的加工,但是也可能有干扰作用,出现促进作用还是干扰作用的关键性决定因素是幽默与说服性信息内容的关联程度。当幽默与信息内容有关时,人们更可能采用说服的中心路径来加工信息中的观点;但当幽默与信息内容无关时,人们就更可能采用说服的外周路径,即对信息的评价仅仅是基于诸如信息来源的可信度等周边线索。

那么,幽默对说服到底是有促进作用还是有不利作用?就我们所知,这似乎首先应取决于说服的目的:幽默能够吸引大部分人的注意,但它也会干扰人们对信息的重要内容的加工。不过,你可以采用一些与说服内容有关的幽默来避开这一消极的“幽默效应”。与说服内容有关的幽默可能能够激发人们去加工信息中的内容,而这将利于已经改变的态度保持下来。

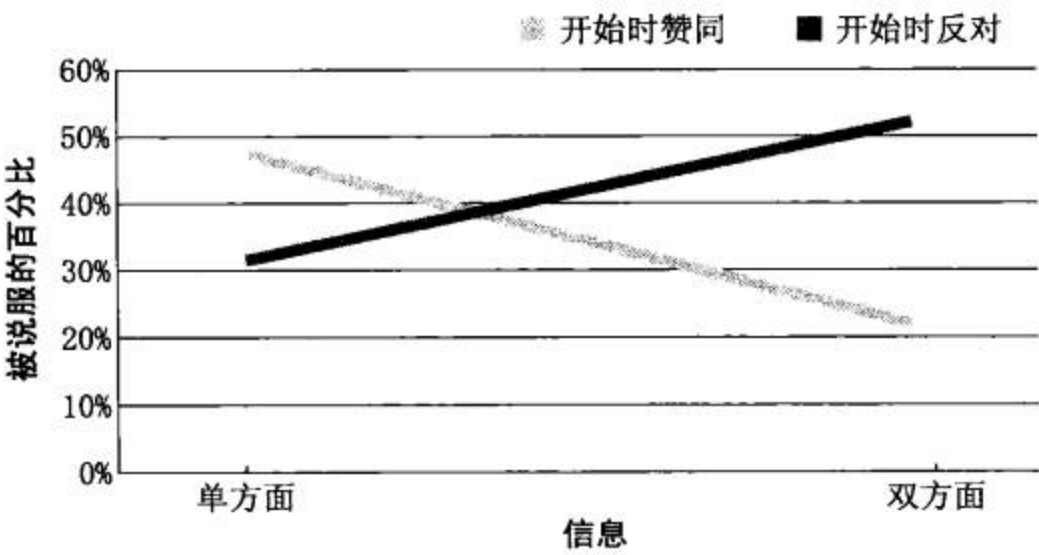
信息的双方面论据比单方面论据更有助于预防信息接收者受对立观点的影响

除了幽默,另外一个决定信息是否有说服力的方面在于您呈现的是信息的单方面论据还是双方面论据。信息的单方面论据(One-Side Message)是在说服别人采纳你的观点时你仅仅呈现了你自己的论点;相反,信息的双方面论据(Two-Side Message)还包括你承认你的观点有对立的观点,同时你努力驳斥他们。

霍夫兰和他的同事(1949)在二战时期开展了一项研究,试图辨别到底是单方面论据还是双方面论据在说服中更有效。由于在德国纳粹投降后的美国陆军信息与教育部工作,他们的目标是使美国士兵相信战争还远没有结束,与日本的战争至少还会持续2年。一部分士兵听到的是单方面论据信息,即没有提及对立的观点,而另外一部分士兵听到的是包含正反方面论据的信息,即同时提及了对立的观点并对其进行了反驳。正如图7.4所示,说服的有效性取决于信息接收者。单方面论据的说服效果在那些一开始就认为战争还有很长时间的士兵中最高,而双方面论据的说服效果在那些一开始就认为战争很快就会结束的士兵中较高。

209

图 7.4 单方面与双方面论据的说服



二战德国失败后,美国士兵中一开始认为日本还很强大,太平洋战争还会持续很长时间的士兵更容易被单方面论据信息说服;相反,对此观点持怀疑态度的士兵更容易被双方面论据信息说服。
资料来源:Hovland et al., *Experiments on Mass Communications*, Princeton University Press, 1949.

后来的研究发现双方面论据的信息不仅对那些一开始就不同意此观点的人更有说服效果,对那些被告知了有关该主题的大量信息的人以及将来会受到对立观点影响的人也有较高的说服效果(Crowley & Hoyer, 1994; Lumsdaine & Janis, 1953)。因为提及对立的观点可以表明你是一个客观的、公正的人,因此会增加你的可信度,由此将会提高说服效果。

除了会提高信息传播者的可信度外,双方面论据信息中的另外一个重要因素是操作(Operating)。对于那些很可能听到对立观点的人来说,事先提及并驳斥这些对立观点可以使他们产生疫苗接种(Inoculate)的作用,使他们难以被对立观点说服。威廉·麦奎尔(William McGuire)在20世纪50年代冷战时期,因担心美国人受前苏联共产主义宣传的影响而建立了疫苗接种技术。麦奎尔分析认为,当一个人在一个从来听不到批评自己文化的观点的社会中

长大的话,他们就非常容易受外来宣传的影响。作一个生物学上的类比就是,如果一个人在“无菌”的环境中长大的话,那么他们就没有发展出适当的机制以防护细菌的侵袭(外来宣传)。然而,给予小剂量的危险细菌将刺激有机体发展出防护这类疾病的机制,麦奎尔断言将人们暴露于小剂量的攻击性材料下,也能激发起建立对抗相反观点的机制。

研究支持了疫苗接种理论中的部分观点,其基本原则也在许多领域得到了有效地运用,包括在商业广告和政治竞选活动中(Allen, 1991; McGuire, 1999; McGuire & Papagergis, 1961)。然而,随着疫苗接种理论应用的发展,麦奎尔对其一些基本的理论假设产生了另外一些看法。他的早期理论假设中的两点是(1)外来的观点是危险的和应该防护的,(2)疫苗接种的效果仅仅能保护人们免于受危险的政治观点的影响,如前苏联风格的共产主义和其他的极权主义观点,而不能应用在控制听众方面。你将在下面看到麦奎尔开始承认这些早期的观点过于简单:

我必须承认当我说疫苗接种工作时就像是“清洁”先生,因为当每个人都在学习如何操纵别人时,我却在研究如何保护他们免于被操纵。但是现在我越来越意识到人们不得不开放地对待外部的影响:如果一个人只能从自己的经历中学习,那么就难以生存……防止变化的疫苗接种并不一直是有益的,因为人们确实不得不以开放的方式面对外部的影响。

我同时还感到有点不安,因为后来在广告中的应用中显示我的疫苗接种研究可能应用于一些不良的目的。我记得在我的研究刚刚发表时曾经接到过一个广告代理大亨给我的电话。他说到,“教授,您的研究非常有意思,我很高兴看到这个研究。”我带有一点义愤的回答道,“非常高兴您这样说,大亨先生,但是我真的不这么认为。您努力去说服别人,但是我却努力使他们免于被说服。”“别低估自己,教授”,他说道,“您的研究有助于我们降低竞争对手的影响。”结果确实如此,在我们的疫苗接种研究之前,广告商常常忽视竞争对手,就当其不存在一样。但如今在许多产品的广告中,提到其他品牌并且驳斥这些品牌成了最通常的做法。我们的疫苗接种研究为广告代理带来了很大的好处,因为人们更容易暴露在针对竞争品牌广告的强大影响下,而事先提及竞争对手的品牌可以提高广告的说服效果,却不利于人们建立抵抗这种说服影响的机制(Evans, 1980, pp. 179—180)。

说服性信息的呈现顺序会影响说服效果

为了赢得听众的支持,在你的对手表达观点之前还是之后表达你自己的观点更好呢?这常常是法庭案件审理过程中,原告和被告律师面临的一种进退两难的选择,在候选人的政治辩论中或销售代表为了赢得客户的情况下也是如此。这种两难的局面其实就是在说服时到底是首因效应(Primacy Effect)重要还是近因效应(Recency Effect)重要。回忆一下第四章,如

果你相信首先表达的信息有更大的影响,那么你就偏爱首因效应,反之,如果你相信较后呈现的信息有更大的影响则显示你偏爱于近因效应。

有关这两种效应哪种更有影响的研究结果并不一致。早期的研究支持说服的首因效应(Knowler, 1936; Lund, 1925),而后来的研究既有支持近因效应,也有支持首因效应,还有两者都支持和什么都不支持的。决定信息较早呈现还是较后呈现影响力更大的关键因素是时间间隔(Time)。比如诺曼·米勒(Norman Miller)和唐纳德·坎贝尔(Donald Campbell)(1959)开展了一项模拟陪审团研究,其中一半的被试首先阅读的是有关原告情形的资料,然后阅读的是有关被告情形的资料,最后决定相信哪份资料;其他被试阅读的资料顺序完全相反。研究者同时还改变了被试阅读这两份资料的时间间隔,以及阅读第二份材料和作决定之间的时间间隔。当被试在看完第一份材料后立即阅读第二份材料,然后再隔7天报告他们的决定结果时,发现第一份材料比第二份材料更有说服力,即出现了首因效应。这种情况下,7天的时间间隔使得这两份信息在记忆中的衰退效果相同,只留下了第一印象的结果。然而,当被试在看完第一份材料之后再隔一周阅读第二份材料,然后立即作决定,结果出现了近因效应。这时,第二份材料更容易回忆起来,因此其内容更有说服力。 211

该研究表明如果控辩双方是一方在另外一方之后紧接着表达他们的观点,而陪审团又需要隔很长的时间再作决定时,由于首因效应的作用,开始呈现自己观点的一方将有更大的优势。然而如果控辩双方在不同的时间里各自呈现自己的观点,尤其是在隔了数周时,并且陪审团计划在听完最后的陈述立即作决定时,那么聪明的律师就会努力争取最后表达自己的观点,因为这时候具有近因效应。

影响顺序效应的第二个因素是信息接收者与信息的个人关联度(Personal Relevance)。柯蒂斯·霍格特维特(Curtis Haugtvedt)和丹尼尔·韦格纳(Daniel Wegener)(1994)的研究发现当呈现的两个材料与个人的关联性较高时,首先呈现的材料有更高的说服效果(首因效应),当呈现的两个材料与个人的关联性较低时,较后呈现的材料有更大的优势(近因效应)。正如研究者对这些结果的解释,当说服性信息有较高的个人关联性时,信息接收者倾向于对首先呈现的信息作更多的思考(精细化程度更高),这就使他们对第二个信息有更大的抵抗力;然而,当说服性信息不具个人关联度时,他们就不会仔细分析听到的信息(精细化程度较低),因此就更容易被后来所听到的信息所说服。

这一研究显示当你和你的对手需要表达说服性信息时,如果这些信息和听众有很高的个人关联度,那么首先表达观点将会占有更大的优势;然而,如果你们要表达的观点和听众没有什么关系的话,那就最后说吧,这样这些缺乏兴趣的听众所听到的仅仅是你所表达的观点。

信息的重复可以增强说服效果

你是不是很奇怪电视中的广告一直不停的重复播放?在几年前一个周六的清晨,当我挣扎着起床发现我的两个女儿已经在楼下看卡通片时,我突然想到了这个问题的答案。通常我

和我妻子会限制女儿看电视的时间,但是那天早上电视确实又使我们昏昏欲睡,因为电视中不停的播着《失去的乐园》(*Land of the Lost*)和许多商业广告。显然,众所皆知的,可爱且最调皮的兔子 Trix 在商业广告的播放时间中占有极为突出的地位,因为我所有的女儿都希望每天早上能有一碗 Trix 玉米松饼,“甜甜的水果味玉米松饼,天然的水果口味,含有 8 种人体必须的维他命和铁元素。”

广告赞助商重复广告的原因之一是重复能够增加人们对产品的喜好度,而这也就是第六章所谈过的简单曝光效应(Mere Exposure Effect)。虽然重复信息对喜好度有一定的效果,但是却有很多限制。重复信息能够增强人们一开始认为是中性或正性刺激的喜好度,但是对一开始就被认为是负性刺激的喜好度却有消极的影响(Cacioppo & Petty, 1989)。这无疑说明了为什么我是如此的讨厌“Snuggles”广告了,因为在 20 世纪 80 年代我最初看到该广告的时候我就受不了它那“吱吱的”、“咯咯的”声音,而我对它的讨厌程度也随着这些年来广告的再三重复而加剧。

简单曝光效应的另外一个局限在于即使信息重复有一定的效果,但是它对喜好度的作用也很有限。过度的曝光,喜好度会稳定在一定的水平上,有时候甚至还会下降,即广告商所谓的疲劳效应(Wear-Out Effect)(Smith & Dorfman, 1975)。当广告第一次播放时就吸引了大量注意力的话就容易出现疲劳效应,比如幽默式的广告。克服这种效应的一个技巧是变化式重复(Repetition With Variation)(Pratkanis & Aronson, 1992),即虽然呈现的信息是重复的,但是每次的广告形式却有不同。比如在一个小时的电视节目中,你可能至少会看到 4 次 Energizer 牌电池广告,其内容都是一只粉红色的, Energizer 牌电池驱动的玩具小兔,但是你会发现每次这只尖耳朵小兔子都是出现在不同的幽默背景下。研究显示这种变化式的重复通常能够降低疲劳效应,这可能是因为它能促使观众对广告进行更精细化的加工——也因此从而增强了人们对产品的态度(Haugtvedt et al., 1994; Schumann et al., 1990)。

小结

- 生动性能够增强可靠证据的说服力,但有时候也会削弱对信息的精细化加工。
- 激发恐惧有利于说服,然而也可能因导致了焦虑而有不利作用。
- 幽默会提高对信息的注意,但可能会对理解信息产生干扰。
- 双方面论据在以下情况下能够增强说服的效果:
 - 听众一开始就不赞同该观点。
 - 充分地告诉了听众该方面的信息。
 - 听众即将面对对立的观点。
- 首因效应和近因效应:一个人是先于还是后于敌对方表达信息取决于信息接收者何时作决定。
- 于简单曝光效应,重复信息可以提高说服效果。

* 说服方式的影响:信息是如何被传递的?

说服的另外一个重要方面是沟通中被用来说服别人改变某一特定态度或特定行为的方式或媒介。换句话说,说服者是如何表达说服性信息的?已经研究的沟通方法有两个:一为信息表达的速度,另一为表达的方式。

语速快有利于说服的外周路径加工,但是常常会阻碍说服的中心路径加工

213

说话速度快比说话速度慢的说服者在说服的时候是否更容易成功?研究显示说话速度快的人通常更善于说服,因为说话快使别人形成了他们更可信的印象(Impression)(Miller et al., 1976)。一些市场研究也报告了这种语速快的优势——人们似乎更喜欢那些产品代言人以快于通常语速的方式代言的广告和产品(LaBarbera & MacLachlan, 1979; Street & Brady, 1982)。但是说话速度快是不是一直都有利于说服呢?

按照精细概率模型的观点,说话快仅仅在听众的态度一开始就和说服者的态度相对立的时候才有效(Petty & Wegener, 1998)。这一假设衍生于语速快使听众难以充分地加工和认真地分析说服性信息的内容这一观点。因为说话速度快,听众自己的相反观点受说服者快速表达的对立观点影响而发生了短路,使他们没有充分的时间去仔细分析听来的观点而更可能被说服。也就是说,语速快对加工造成的困难促使听众放弃了对信息的中心路径加工,反而采用了说服的外周路径加工。与听众态度和说服者观点相反时说话快可以促进说服效果的假设相反,精细概率模型则认为当听众赞同说服者观点时说话速度快会损害说服的效果。为什么会这样呢?因为表达观点的速度较快的话,听众无法充分地对这些信息进行加工,也无法将之纳入到他们的观念系统中以增强对这一观点的现有态度。

史蒂文·史密斯(Steven Smith)和戴维·沙弗尔(David Shaffer)(1991)的一项研究发现了支持这一解释的证据,在他们所开展的研究中,大学生听一段支持或反对将饮酒者的年龄提高到20岁的说服性信息。在此之前的一项调查显示绝大多数的在校大学生反对这一法令。在大学生听取了这段以较慢、正常、或较快语速呈现的演讲之后,研究结果和精细概率模型的假设一致。当大学生听到的信息与他们的原有观点相反时,语速快抑制了对和自己相反观点的信息的阻抗,因此他们更容易被说服。然而,当大学生听到的观点和自己原来对合法饮酒年龄的态度一致的话,语速快则抑制了对与自己态度相一致观点的信息的精细化加工,以致降低了说服的效果。这些发现显示说话速度快通过对信息精细化加工造成的影响既可以促进也可以抑制说服的效果。

批判思考 当电台中的广告试图说服您如果想中奖的话,就购买国家彩票或他们的产品时,法律规定他们必须告诉听众中奖的概率是多少。您是否注意到代言人在努力说服您购买时是以正常语速,而在说中奖几率时却戏剧性的将说话速度提高了?难道他们仅仅是为了节约广告费而缩短广告的时间?还是他们有其他的重要原因而加快说话的速度?

强有力的表达风格通常比软弱的表达风格更有说服力

除了说服者说话的速度,另外一个和说服有关的影响说服的因素是信息的表达风格。比如假如有两个人,杰西和托尼,为了加薪想去说服老板。首先,让我们看看杰西是如何说的:

214

唔……对不起,先生……我能占用您几分钟时间吗?……这听起来好像有一点不大合适,但是,您知道,我现在已经在公司工作一年了……嗯,我有点想我能否和您谈谈提高一点我的薪水? 嗯……您了解的,从我在这工作起,我的工作已经有点超出了对我职位的要求,您知道……我将超额的工作做的又好又很专业,您清楚的,既没有人指导,我也没有抱怨,您觉得呢? 您知道,我不是管理我们公司的专家,但是我想……唔……既然已经证明我能够胜任这些加大的工作量和职责,您看,能否让我的薪水反映这一事实呢?

现在,让我们再看看托尼是如何对他的上司表达这些同样的信息的:

打扰您了,先生? 我能占用您几分钟时间吗? 现在我已经在公司工作一年了,我想和您谈谈我的加薪问题。从我在这工作起,我的工作已经大大超出了对我职位的要求,而且我将这些超额的工作做的又好又很专业,既没有人指导也没有抱怨。既然已经证明我能够胜任这些加大的工作量和职责,我希望我的薪水能够反映这一事实。

虽然他们两个人所说的内容实质上完全相同,但是最明显的区别就是信息的表达方式。社会语言学家可能会认为杰西的表达风格完全是一种软弱的表达风格(Powerless Speech),而托尼表现的却是强有力的表达风格(Powerful Speech)(Newcombe & Arnkoff, 1979)。软弱的表达风格包括以下一些语言形式:

犹豫的语气:“唔”,“您了解的”,显示了缺乏信心或不确定的心态。

否定的声明:“这听起来好像有点不大合适,但是……”,“我不是一个专家,但是……”,希望听众能够容忍或不去批评他/她。

修饰语:“一些”,“有几分的”,“我觉得”,会降低或削弱肯定性话语的力度。

附加的疑问句:“我将额外的工作做的又好又专业,您觉得呢?”“那是一件该做的事情,是不是?”附加的询问使肯定性语言变成了请求他人的赞同。

假如杰西和托尼以这两种完全不同的风格去说服老板,您认为谁更有可能获得加薪呢?毫无疑问,研究者发现强有力的表达风格要比软弱的表达风格让人觉得更能胜任和更可信(Erickson et al., 1978; Newcombe & Arnkoff, 1979)。这显示即使一个人有充足的、有力的说

服性材料,在说服时如果表达的不是有力也常常会遭到失败。尽管采用强有力的语言表达方式能够给您的说服增加确定性,但是并不是每个人都适合这种表达风格。社会语言学家罗宾·拉克夫(Robin Lakoff, 1975)认为由于社会中的女性处于一种相对较弱、低于男性的地位,我们这个社会通常并不喜欢她们如男性那样过分自信和有力地表达自己。对应于这种性别期望,在说服过程中,女性更可能比男人使用修饰语,附加疑问,以及否定的声明(Crosby & Nyquist, 1977; Mulac & Lundell, 1986)。

虽然强有力的表达风格通常比软弱的表达风格更有说服力,但在有些时候,说服者的性别可能会导致出现相反的情况。比如琳达·卡利(Linda Carli, 1990)发现,当女性试图说服男性改变他们的态度时,采用软弱的表达风格比采用强有力的表达风格更有说服力。另外,当试图说服另外一些女人时,打破常规,采用强有力的表达方式却更有效。尽管男性和女性听众都认为说话犹豫的女性的能力和知识要差于说话自信的女性,但是仍然发现在说服男性时,软弱的表达风格更有效这一结果!正如你在表7.1所看到的,说话犹豫的女性在男性看来是更值得相信和更可爱的,但在女性看来却是更不值得相信和更不可爱!

表 7.1 说服过程中表达风格的性别差异

卡利(1990)发现说服过程中的表达风格在男性和女性方面似乎存在着双重标准。犹豫式言语能够增强女性对男性的说服效果,但同时却会削弱对女性的说服效果。在表7.1中,高分表示更高的可信度和可爱度,以及对说服性信息更高的同意度。如何解释这些差异呢?

演讲者	听 众 性 别					
	对演讲者的赞同		演讲者的可信度		演讲者的可爱度	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
男性						
犹豫式言语	4.13	4.07	6.73	6.73	5.93	6.53
自信式言语	3.80	5.20	6.80	7.00	6.40	6.93
女性						
犹豫式言语	5.00	3.13	8.40	5.47	8.00	5.80
自信式言语	2.93	5.93	6.33	7.27	6.53	7.73

资料来源:Carli, "Gender, Language, and Influence". *Journal of Personality and Social Psychology*, 59: 941—951, American Psychological Association, 1990.

这个研究清楚地表明表达风格在男性和女性方面存在着双重标准。软弱的表达风格似乎能够增强女性说服男性的效果,但同时却会削弱对其他女性的说服效果。为什么会有这种差异呢?可能性之一是因为女性通常比男性的社会地位更低,那么在沟通过程中她们首先需要表明她们并不是想和男性在社会地位上竞争——因此采用软弱的表达风格。当女性在沟通中承认了这种更低的社会地位时(如“我知道我并不是这方面的专家,但是……”,“也许我们可以……”),男性就更有可能考虑她们所表达的观点和意见(Meeker & Weitzel O'Neill, 1977)。这是不是就意味着在说服男性时,为了提高说服的效果,女性就应该采用软弱的表达

风格呢?答案当然是“不”。采用这种软弱的语言表达方式作为说服的策略将会损害别人对她们的能力评价,而且也会影响听众中既有男性也有女性时的说服效果。卡利和她的同事(1995)建议女性在说服男性时可以采用另外一种方法,即在强有力的表达中结合社会性非言语行为(Social Nonverbal Style),以传达一种友善和亲和性(随和的身体前倾、脸带笑容、适度的目光接触)。在研究中,随和且有能力的女性比仅仅有能力的女性更受男性喜欢以及更容易说服男性。对于男性听众来说,随和的非言语行为似乎能够消除男性对女性自我表达时的能力所带来的威胁感,由此使她们成为有效的说服者。

小结

- 说服方式的决定性因素:

说话速度既能够增加也可能降低说服的效果,这依赖于听众的态度与说服性信息的强度。

- 表达风格既能够促进也可能降低说服的效果:

强有力的表达方式通常能够增强说服的效果;
软弱的表达方式通常会降低说服的效果。

216 * 说服对象的影响:说服的对象是谁?

现在我们已经探讨了说服性信息的来源,信息本身,信息的传递方式在说服过程中的影响,下面我们将分析影响信息接收的说服对象的特征。这些特征有说服对象的情绪,卷入程度,人格,自我概念和年龄等。

积极的情绪通常有促进作用,但有时候也会对说服造成阻碍

早期有关情绪和说服的研究显示处于积极情绪下的人比一般人更容易被说服。例如欧文·詹尼斯(Irving Janis)和他的同事(1965)让一部分正在吃零食和喝饮料的人阅读一些说服性的材料,而另一些人却没有吃的,仅仅是阅读同一份说服性材料。结果发现那些正在“大吃大嚼”的人比没有吃东西的人改变的态度更大。在人们正在听悦耳的音乐的说服性实验中也发现了类似的结果(Milliman, 1986)。

你认为为什么会出现这种结果呢?虽然有的人认为处于积极情绪下的人更容易被说服仅仅是因为经典条件作用的影响(见第六章,第161—162页),认知反应观却提出了更为复杂的解释(Petty & Wegener, 1998)。情绪的信息化观点(Feelings as Information)认为消极情绪向人们发出的警告信号是“有什么地方出问题了,必须采取一些必要的行动”,而积极的情绪给人们的信号启示为“一切安好、万事大吉”(Schwarz, 1990)。因此,处于积极情绪下的人更容易被说服,因为他们比那些处于消极情绪和中性情绪下的人更不可能去对说服者表达的信息进行深入的加工(Bohner et al., 1992)。但这并不意味着这就是经典条件作用所认为的消

极情绪下人们更容易对所接收到的观点产生消极反应,恰好相反,他们和处于积极情绪下的人相比更不可能受拙劣的论点所影响。

虽然情绪的信息化观点认为快乐的人依赖于信息的外周路径加工,但是认知反应理论的享乐的权变性观点(Hedonic-Contingency View)则提出了另外一种解释,认为情况并不总是如此(Wegener & Petty, 1994)。这种观点认为,快乐的人喜欢从事能够让他们保持快乐的认知任务,以及回避导致他们的情绪变的消极的任务。对这一可能效应的研究显示在说服性信息是振奋的或对情绪没有影响的情况下,快乐情绪确实比中性或悲哀情绪表现了更高程度的精细化加工(Wegener et al., 1995)。因此,似乎快乐的人并不总是比中性情绪或悲伤情绪的人表现出更少的信息加工。

总的来说,这些研究显示虽然快乐的人通常比一般人和悲伤的人更容易被说服,但是在某些情况下却可能没有这种倾向或结果完全相反(Bohner & Weinerth 2001; Petty et al., 2001)。首先,当一个说服性信息不会对快乐的情绪造成威胁时,就可能会有更高程度的精细化加工,因此快乐的人可能比中性或悲伤情绪下的人更难说服。其次,当处于快乐情绪下的人意识到他们的积极情绪可能会影响他们的思维时,就常常会调整对信息的评价,因此就变得比其他人更像一个吹毛求疵的评论家了。将来在你参加竞选活动的时候你需要牢记这一点。演讲开始之前播放的欢快音乐,竞选组织者提供的免费食物和饮料的最终目的都是为了让你变的高兴,有个快乐的心情。你的快乐心情使你变的容易被说服或更难被说服了吗?在某种程度上,答案依赖于候选人的演讲和你欢快情绪的一致性,和/或者你在对候选人下决定之前是否意识到了你的快乐心情。

对信息的精细化加工取决于问题卷入与印象卷入程度

在早期有关个人对问题的卷入(Involvement)是如何影响说服的研究中,穆扎弗·谢里夫(Muzafir Sherif)和哈德利·坎特里尔(Hadley Cantril)(1947)认为与自我紧密相关的态度难以被改变。后来认知取向的研究不仅支持了这一假说,同时还确定了至少有两类不同形式的卷入,他们对说服有不同的影响(Nienhuis et al., 2001; Petty & Cacioppo, 1990)。

问题卷入(Issue Involvement)是卷入的一种,指的是与问题有关的态度对自我有重要的影响。问题卷入导致人们特别关心所表达的信息,并非常积极地分析他们的优点和缺点(Petty & Cacioppo, 1979)。第二种卷入是印象卷入(Impression-Relevant Involvement)(也叫反应卷入[Response Involvement]),认为与问题有关的态度并不表示就有较高的个人关联度,但是别人会评判你的态度反应并给予你相应的支持或反对。在这种形式的卷入中,相对于对问题本身论点的关注来说,你会更多的关注你的自我展示(Self-Presentation)和你的态度的社会可接受性(Social Acceptability)。

迈克尔·利佩(Michael Leippe)和罗杰·埃尔金(Roger Elkin)(1987)开展了一项研究,希望判断这两种形式的卷入在特定情况下是如何相互作用的。首先告诉大学生他们的学校正在慎重

考虑是否要推行综合考试,然后研究者控制问题的卷入程度。告诉其中一部分人这一政策如果被采用的话,将在下学期开始实施并且他们需要参加考试(高问题卷入组),但对另外一部分人说这一政策这几年都不会生效(低问题卷入组);同时还控制印象卷入程度,告诉其中一部分学生他们需要和另外一个同学以及一个教授讨论这一问题(高印象卷入组),而另外一部分学生则没有这种公开讨论(低印象卷入组)。那么你认为哪种条件下会出现最挑剔的分析呢? 结果发现,对这一观点进行最苛刻的分析的学生是那些既有高问题卷入,同时又是低印象卷入的学生。如果学生有强烈的印象卷入,或者是较低的问题卷入,他们多半就会忽略论点本身的强度。

这些研究显示如果一个问题和听众有较高的个人关联度,而听众又不大关心别人如何看待其在这个问题上的立场的话,他们更可能采用说服的中心路径模式。在此情况下,听众最容易被强有力的、有逻辑的论点说服。然而,如果问题与听众的个人关联度较低,或者他们非常关心别人对他们的判断,那么他们就更容易采用说服的外周路径加工模式,而容易被受人欢迎以及那些能够使人相信这一观点很流行的说服者说服。

218 影响说服的个人差异因素

影响说服的个人差异变量有个人的认知需求,自我监控和年龄。

认知需求

问题的卷入不仅会受信息对个人的重要性所影响,而且还会受个人对认知挑战的需求倾向所影响。认知需求(Need for Cognition, NFC)是个人从事费劲的认知活动的倾向和偏好。卡乔波和佩蒂(1982)编制了一个测量认知需求个体差异的问卷,表 7.2 列举了该问卷的部分条目。有高认知需求的人喜欢从事高难度的认知任务,他们会分析情境和进行精细的认知区分(Nair & Ramnaraya, 2000)。相反,低认知需求者更可能走心理捷径,采用外周路径的加工模式(Cacioppo et al., 1996; Priester & Petty, 1995)。因此,低认知需求者的态度更容易因说服而发生改变(Shestwosky et al., 1998)。

表 7.2 认知需求量表:样题

指导语:

下面是认知需求量表的部分样题。如果你赞同题 1、3、5、7,以及你反对题 2、4、6、8 的话,你就表现出了高认知需求的行为;如果你对题目的回答完全相反,你就可能是低认知需求者。根据你的回答,你觉得你需要采取哪种说服的路径呢?(项目来源:Cacioppo & Petty, 1982)

- 1. 对我而言,采用新方法解决问题真是一种乐趣。
- 2. 对我而言,思考问题并不是一件开心的事。
- 3. 思考深奥的问题对我很有吸引力。
- 4. 我喜欢做不需要动脑筋的事。
- 5. 即使问题和我没有关系,我也会深思熟虑的慎重考虑。
- 6. 对我而言,只要把任务干完了就行,不需要了解为什么。
- 7. 我喜欢生活中充满了必须解决的难题。
- 8. 只有在不得已的情况下,我才会努力思考问题。

认知需求是如何对政治竞选的注意力和政治态度的稳定性产生影响的？在 1984 年的总统和副总统竞选的辩论期间,当时选民中那些高认知需求的选民比低认知需求的选民更多的观看这一事件(Ahlering, 1987)。高认知需求者不仅花费更多的时间观看辩论,而且对候选人有更多的自己的观点。构成高认知需求者对候选人总体态度的较多观念可能很好地解释了 1984 年选举中的另一个发现。在 11 月份竞选前 8 周时候选人的态度对后来投票行为的预测效果方面,高认知需求者的预测效果显著高于低认知需求者(Cacioppo et al., 1986)。这种较高的态度—行为一致性出现的原因可能是,深入分析信息所形成的态度比由周边线索所形成的态度更不容易改变(Haugtvedt & Petty, 1992)。除了认知需求外,表 7.3 综述了说服的中心路径加工和外周路径加工的部分影响因素。

219

表 7.3 说服性信息加工的中心路径和外周路径

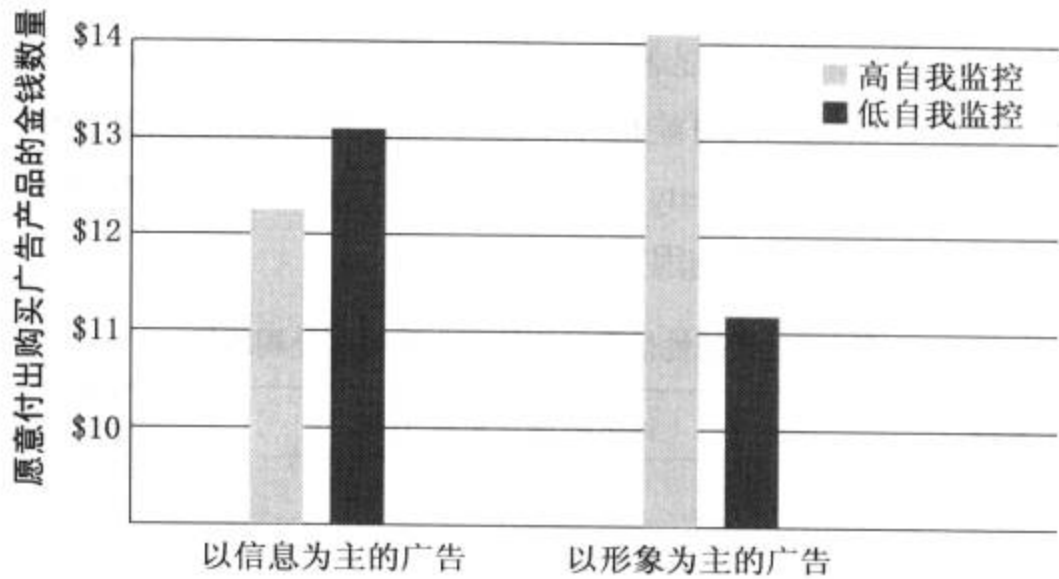
加工路径	什么时候最可能出现	对态度的影响
中心路径		
人们认真的分析所获得的与说服有关的信息以试图了解说服性观点的优点。	在说服性信息和个人有关和卷入时。 在人们有较高的认知需求时。 在人们的情绪是中性或适度的消极情绪时。 在说服者说话的速度是正常速度时。	态度趋向于坚定,对相反观点有阻抗,能够预测行为。
外周路径		
人们不是积极的对说服性信息进行思考,而是依靠对诸如说服者的吸引力,说服性信息的长度等伴随的周边线索和简单的经验来加工信息。	在说服性信息和个人无关以及没有个人卷入时。 在人们有较低的认知需求时。 在人们处于积极情绪时。 在说服者说话速度很快时。	态度趋向于软弱,容易被相反观点说服,不能预测行为。

自我监控

另外一个和说服有关的人格特质是自我监控(Self-Monitoring)。正如第 4、5 章所讨论的,高自我监控者倾向于采用社会性线索来调整他们的自我展示,而低自我监控者不大关心他人的评价,更多地以个人的喜好行事。马克·施耐德(Mark Snyder)和肯尼斯·德伯诺(Kenneth DeBono)(1985)估计高、低自我监控者可能在广告应用中的两类常用的说服技巧方面存在不同的易感性。第一个技巧是软销售(Soft Sell),强调产品或广告的视觉形象,不大关心产品本身的特征或成分。而另外一种技术是硬销售(Hard Sell),强调产品的质量、价值、用途,但不关心产品是如何包装的。施耐德和德伯诺认为对社会性线索敏感的高自我监控者在特定的环境中会采取适当的行为,可能更容易被软销售的形象刺激说服。但是,由于低自我监控者的选择更多的是基于他们的内部态度,因此更容易被以产品信息为主(Information-oriented)的硬销售广告说服。正如他们所估计的,结果显示高自我监控者不

仅更喜欢以形象为主 (Image-oriented) 的广告,同时更愿意花钱购买应用这一技术的产品(如咖啡、香烟、威士忌);相反,低自我监控者更多地受关注产品质量和用途的以产品信息为主的广告所影响(见图 7.5)。

图 7.5 高、低自我监控者对以信息为主和以形象为主的广告的易感性



询问高、低自我监控者他们愿意花多少钱购买以产品信息为主或以形象为主的广告所代言的产品。和预计的结果一样,高自我监控者不仅比低自我监控者更愿意购买以形象为主的广告产品,同时还更愿意花费更多的钱购买这类产品;相反,低自我监控者更容易受强调产品质量的以信息为主的广告影响。根据有关的自我监控知识,你认为该如何解释这些结果呢?

220 这一有意思的发现获得了另外一些研究的支持 (Celuch & Slama, 1995; Debono & Packer, 1991),表明形象意识 (Image-Conscious)、高自我监控者更容易被第 222 页左图的广告而不是右图的广告说服,而低自我监控者则完全相反。然而,虽然高、低自我监控者在对说服技术的反应上存在这些差异,但是他们都容易被说服。正如第六章态度的机能主义取向所显示的,如果你想改变某个人的态度,你首先必须了解这个态度能为这个人带来什么——这个态度有什么作用。

年龄

我相信你曾经听过“老狗学不会新把戏”(You can't teach an old dog new tricks)这一古老的谚语。这句谚语部分反映了一种通常的看法,即青少年和青年人最容易发生变化,而随着人们年龄的增长,他们的行为方式就会越来越固定、越来越难以改变 (Schuman & Scott, 1989)。

敏感期假设 (impressionable years hypothesis) 认为处于成长期的青少年和青年人对别人的说服最敏感、最容易被他人说服 (Dawson & Prewitt, 1969)。人们认为出现这一敏感期的原因可能是青年人希望通过广泛的社会和政治问题以便人们形成对他们的评价。一旦人们形成了对他们的稳定性评价,那么他们在以后的成人生涯中很可能就不再改变了。乔恩·克鲁斯尼克 (Jon Krosnick) 和杜纳·阿尔文 (Duane Alwin) (1989) 的发现支持了这一假说,他们分

析了从 1956 至 1980 年 2 500 名选民的调查数据,该调查测量了选民 4 年中对一些问题的个人态度。结果发现 18—25 岁这一年龄段的人态度改变最大,接下来是 25 岁至 36 岁的人,而年龄更大的选民(37 至 83 岁)没有表现出明显的态度改变。

虽然敏感期假设看起来好像有道理,但最近的一些研究认为它并没有完整地说明人的一生
的态度变化情况。彭妮·维瑟(Penny Visser)和克鲁斯尼克(1998)认为前人的研究——包括
克鲁斯尼克和阿尔文自己的研究——不恰当地将被试分成独立的年龄组,并且测量的是各组
态度改变的平均水平。这种将年龄分段的方法的问题在于常常将65岁至80岁的人放在一个
组中,但是通常65岁的老人数量要多于80岁老人的数量,这就使得在同一组中年龄偏低的一
端人数更多,而年龄偏高一端的人数较少。由于“老年组”中的真正老年人数量相对较少,维
瑟和克鲁斯尼克怀疑这组被试的平均态度改变水平可能会掩盖那些年纪较老的人的态度改
变情况。为了克服这一方法上的问题,维瑟和克鲁斯尼克不再将被试分为年龄范围跨度较大
的组,而是采用了一个更为复杂的统计技术(线性和非线性回归分析)以便分析年龄和态度改
变的相互关系时能够利用每个人的年龄数据,不只是将他们当成一个组来分析。维瑟和克
鲁斯尼克进行了6个调查研究,总共8500余名被试,分析了人们对诸如犯罪、种族关系、国防经
费、国际事务等政治和社会问题的态度的年龄差异。结果部分支持了敏感期假设,年轻的成
年人的态度比中年成年人的态度更容易改变;然而,也发现了不支持敏感期假设的结果,发现
60岁以上老人的态度改变随着年龄的增长而增长。

[illegible]

以形象为主的广告

- Standard driver & front passenger airbags
- Available anti-lock brakes & traction control
- Available integrated child safety seat
- Available speed-sensitive steering
- Standard cruise control & air direct
- Standard air conditioning with available automatic temperature control system
- Standard five-wheel independent suspension
- Available 3.5L V-6, 24-valve overhead cam, 214 hp
- Available Infinity Sound Imaging™ sound system
- New Customary City Car™ 3-year or 50,000 mile bumper-to-bumper warranty and 3/36 Month Service Agreement
- See local newspaper & newspaper ad index. Always wear your seat belt.
- For all more information, call 1-800-A-DODGE

以信息为主的广告

这些发现说明了什么问题呢?正如前面所讨论的(见第200页),坚定的态度比不牢固的态度对变化的阻抗更大,更难改变。在第六章我们也谈过使态度变的坚定的因素有获得更多的问题背景知识,提高个人的卷入以便增强这一态度对你的重要性(见第171页)。维瑟和克鲁斯尼克发现态度的重要性程度和与问题有关的知识在成人早期有所增长,在50岁左右达到高峰,然后在65岁以后开始下降。因此,对态度改变的阻抗在成年早期和中期可能处于上升阶段,因为我们对这些社会和政治事务赋予了较高的重要性,考虑这些问题的频率也更高。这种阻抗在随后的人生中下降的原因在于这些态度的重要性和与之有关的知识也减少了。他们的生命阶段假说(Life-Stage Hypothesis)认为青年人和老年人态度的易感性较高的原因部分在于这两个生命阶段涉及较多的角色转变,而且青年人和老年人对社会和政治事务的知觉也是处于不断的变化状态,因此削弱了他们的态度强度。另外,就老年人而言,认知技能的下降可能也使他们难以抗拒相反观点的说服。这些发现表明我们也许需要修正一下“老狗”谚语了,并不是老狗和小狗学不会新把戏,该是成年狗才对。

批判思考 如果生命周期假设认为青年人和老年人比中年人的态度更容易改变的观点是正确的,那么这对我们第六章应用部分所讨论的伯明顿大学研究所得出的结论有什么影响呢?

小结

● 影响说服的说服对象因素:

- 积极情绪通常比中性或消极情绪的人更容易被说服。
- 高自我卷入的听众更可能采用说服的中心路径加工。
- 低认知需求或高自我监控者更容易被周边线索说服。

● 年龄的影响(近期研究提出了生命阶段的解释):

- 中年人对态度改变的阻抗最大。
- 青年人和老年人更容易被说服。

223 * 自我在说服过程中的作用

在讨论说服时,称说服者改变了听众的思想是犯了一种技术性错误。说服者能够呈现他们的说服性观点,采取强有力的语言表达方式,采用一些令人开心的事例使听众开心,但是他们实际上无法改变人们的态度。成功的说服者能够营造出一种听众乐于改变态度的状态(Simons, 1971)。这种区辨看起来似乎有点吹毛求疵的意味,但是却提出了一个重要的问题,从而促进了我们对说服过程的理解,即说服的关键是自我(the Self)。

自我产生的说服最有效

对自我产生的说服(Self-generated persuasion)的早期研究之一是库尔特·勒温(Kurt Lewin)(1943, 1947)在二战时期开展的。美国农业委员会饮食习惯部试图提高美国公众对肉

类产品的消费。人们不大喜欢的肉类主要是动物的肾脏、牛心和内脏,而这在战前或者是被丢弃或者是被用来喂宠物的。农业部希望勒温找到一种说服美国人的方式,让他们相信这些肉类并不是真的那么差。为了完成这个任务,勒温首先征募了一群家庭主妇,然后将她们分成两个组。第一组人听取的是一段45分钟的关于动物内脏的优点的报告,演讲者强调食用这些肉类可以为海外驻军提供更多的食物,而这就可以为战争提供非常大的帮助。同时,演讲者描述了动物内脏的各种营养价值和经济价值,还告诉这些家庭主妇如何才能将这些肉类做成餐桌上的美味食物。

和第一组不同,第二组家庭主妇没有听报告。相反,在一个简短的介绍之后,讨论组组长询问她们,“你们认为像你们这样的家庭主妇能够被说服来参与食用动物内脏计划吗?”在接下来的45分钟里,主妇们提出了一些和听报告的主妇们提出的相同问题。然而,这两组的不同之处在于讨论组的主妇在提有关这些不被喜欢的食物的问题时更加积极、主动。你认为接受了不同的信息对他们随后的烹调有什么影响呢?结果发现听报告组的主妇中只有3%的人将动物内脏作为他们的食物,而讨论组的自我说服的女性有32%的人将内脏端上了他们家的餐桌!

虽然我们在本章已讨论了即使不是全部,也是大部分的说服技巧,但是销售消费性产品的销售员却已经学会如何使用自我产生的说服技术来促进销售。这是怎么回事呢?想像一下,假如你是一个上门推销本地有线电视网络的销售员,采用自我产生的说服技术,你敲开他们的家门,向他们介绍你自己和你的产品,然后采用下面的对话:

你:潘托弗拉德(Pantouflard)先生,我希望您花几分钟时间想想有线电视是如何给您提供更大的娱乐价值。比如您认为有线电视是如何为您省钱的?怎样才能让您的生活更舒服?

P先生:哎呀,让我想想。唔,首先,如果有HBO*的所有电影,我就不需要花时间去租影碟了。我坐在沙发上就能看到这些电影,想想真诱人。作为一个在家的男人,我可不愿意花30元买票,再用20元买爆米花和饮料去电影院看电影。哎呀,在电影院一个晚上就可以用掉我一个月的有线电视费和买薯片的钱!啊!我该在哪儿签名?!

虽然这一情景有点夸张,然而这却和亚利桑那州蒂普城一组上门推销有线电视网络的销售员运用此技术的实际情况没有多大差异。这些销售员是拉里·格利高里(Larry Gregory)和他同事(1982)研究中的一部分。在这个研究中,一些销售员运用自我产生的说服策略,而另外一些销售员仅仅是告诉客户有了有线电视会有什么好处。结果发现在被动接收信息的客户中

* HBO:美国家庭影院频道,1992年开播,为二十四小时持续播放及不设立广告的电影频道,会把最新、最好看的电影以最快的速度播放。另外,约有10%的HBO节目为独家播映的娱乐特别节目,包括音乐会、儿童节目、喜剧及纪录片。

只有不到 20% 的客户签订了协议,然而在要求自己想像有了有线电视会有什么好处的客户中却几乎有一半的人签订了协议。

总的来说,勒温最早进行的研究以及其他后来开展的研究表明,使人们主动形成利于某些行为的观点提高了他们的态度朝这些自我产生的观点方向改变的可能性。为什么自我产生的观点有更高的说服力? 根本原因之一在于促进自我说服的心理运作能够增强人们对态度的投入程度,以及所建立的和自我的关联度。另外一个原因是当人们积极、主动地表达一些观点想努力说服你时,你可能会对这些想影响你的人产生消极的反应(Rhodewalt & Davidson, 1983)。然而,当鼓励你提出自己的观点时,那么你就更可能采纳这些观点,因为你已经将他们看成是值得相信和来源于一个可信的渠道——你自己。因此,精明的说服者会允许听众保留自己对这一观点的积极态度,以便促使他们采纳说服者的观点。

采用巧妙的贴标签技术能够促进人们态度和行为的改变

自我体现在说服中的另外一种方式是通过归类(Attribution)。一个有效的说服者能够使人们认为他们是具有某种行为的一员而促使他们发生相应的行为改变(Petty & Wegener, 1998)。第六章已经讨论过的自我知觉理论能够帮助我们描述贴标签技术(Labeling)的工作原理。这一理论认为,人们通常能够根据对自己过去的行为观察来推断自己的态度和性格。自我知觉理论认为一旦别人认为我们具有一定的性格特质时(贴标签了),我们就会审查我们的行为来证实这种标签的效度。比如假如一个朋友对你说你是一个非常有洞察力的、聪明的人。即使你从来没有这样想过,但你现在很可能会回顾你过去的行为,看看你是否是特别的明智,是否是具有高超的理解力,或者提出了一些敏锐的问题(比如你是你们家那儿第一个很奇怪迪斯尼乐园中的搞笑狗高飞[Goofy]用它的后面两条腿走路,而另外一只搞笑狗布鲁托[Pluto]却是四只脚走路的人)。这种对过去行为的分析能够使你判断你的朋友是否正确——你真的是一个“聪明”人。

理查德·米勒(Richard Miller)和他的同事(1975)开展了两个饶有趣味的研究,显示了贴标签技术在改变听众行为中的效力。这两个研究都是在芝加哥公立学校的 3 个五年级班级开展的。在第一个研究中,3 个班级中的其中 2 个班级的老师参加了一个为期 8 天的环保项目,而第三个班级则作为控制组。在归类式说服(Attribution-Persuasion)的班级中,老师首先表扬学生说他们有环保意识,在学校大会时没有将糖果纸丢在礼堂的地板上,并且还告诉学生说管理员认为他们班是最干净的班级(这个意见其实是捏造的)。在这周里,一旦学生捡起了地板上的废纸,老师就表扬他们有环保意识。在这周的中间,在班级布告栏里张贴了一张大海报“我们是安德森市最有环保观念的班级”。第二天,校长参观了他们的教室,并且说他们的教室很整齐很干净,然后给班级写了这样一封信:

正如我对你们的老师所说的,我没法不注意到你们的教室是如此的干净和整齐。看

到有个年轻的女孩捡起教师办公桌边上的废纸,表明你们每个人都是非常讲卫生的。

在第八天,管理员冲洗了教室的地板并且留下了一张便条(实际上是实验者写的),便条上写着因为地板很干净所以非常容易清洗。

而在信息式说服(Information-Persuasion)的班级中,老师首先带学生到郊外实地考察,在考察期间老师和学生讨论了生态学方面的知识,并且告诉了他们垃圾与污染造成的危害。接着,学生们扮装成垃圾清洁人员,拾起他们所遇到的垃圾。在这一周中,老师告诉他们捡垃圾的重要性并和他们讨论如何才能使教室变得更干净。她同时还告诉学生,管理员曾经对她说过在清洁地板时需要学生的帮助,暗示着这种帮助会得到大人的赞许。第二天,校长参观了他们的教室,并且说教室需要清洁和整理,并且随后给班级写了这样一封信:

正如我对你们的老师所说的,我没法不注意到你们的教室是需要打扫的。保持干净和整洁对保证我们学校和教室的卫生有着非常重要的作用。我希望你们中的每个人都能够讲卫生。

老师同样在班级布告栏里张贴了一张大海报,海报的内容是一个小矮人正在说“别做乱扔垃圾的人”,海报的边缘写的是“爱整洁”和“不要乱丢垃圾”。在这周快结束时,老师安排了几个学生去检查同学们是不是在教室外面和在教室里面一样讲卫生。在最后一天,管理员留了一张便条在教室(实际上是实验者写的),便条上提示学生们需要捡起地板上的废纸。

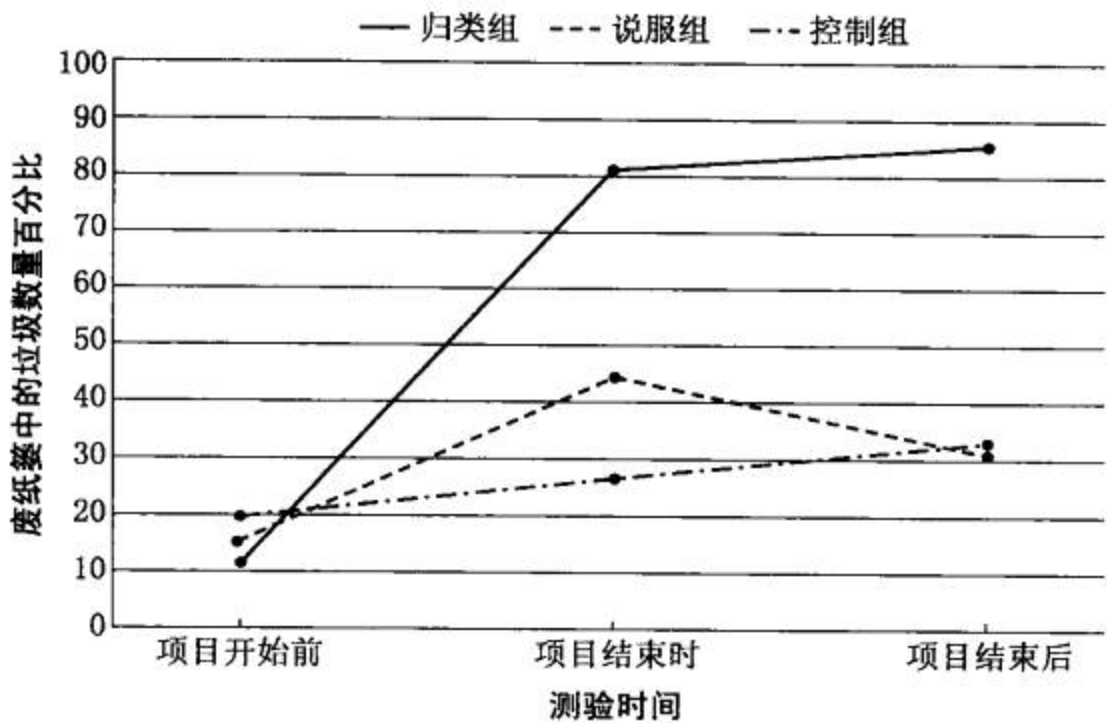
现在,这两个班级都了解到他们需要有环保意识,别乱丢垃圾。然而,归类式说服班级中的学生不断地听到他们是有环保意识的标记,但是这种标签却没有“贴”在信息式说服班级的学生头上。图 7.6 显示归类式说服班级中的学生在项目结束后的两天中不仅表现出更明显的讲卫生行为,并且在项目接受后的两周中仍然保持了这种环保意识。事实上,归类式说服班级的老师在 3 个月后仍然报告说他们的学生比参加这个项目前要整洁、干净的多。

研究者采用类似的贴标签技术对该校二年级学生的研究显示这一技术明显地提高了学生的数学成绩。这些研究以及其他的类似研究显示,一旦有人(尤其是那些我们尊敬的人)对我们的行为做了性格上的归类,我们就常常会接受这个给我们贴上的“标签”,并且随后按照这种“标签”行事(Jenson & Mcore, 1977; Kraut, 1973)。也就是说,一旦我们将别人赋予给我们的“标签”纳入到我们的自我概念(Self-Concepts)中,我们就很可能表现出符合这一“标签”的行为。 226

这种自我归类过程,正如我们在第五章所讨论过的自我证实预言(Self-fulfilling prophecy),通常并不会自动的出现。再回到环保研究中来,在项目开始时的两天里,归类式说服条件下的许多学生并不适合这个环保的标签。当老师对他们说他们并不是乱丢垃圾的儿童时,这些儿童并不同意这个说法并且说他们确实属于并且丢了垃圾。然而,在他们重复听

到别人说他们有环保意识后,再去观察他们的行为,发现这些小孩开始非常乐意地接纳这个环保的“标签”。他们已经接受了他们是“有环保意识的儿童”的这一类别。

图 7.6 归类和信息式说服在改变行为中的作用



米勒和他的同事们教育两个 5 年级班级的儿童不要乱丢垃圾和保持清洁。他们是如何教育的? 归类式班级中的儿童不断地听到他们是整洁的、干净的人,而那些在说服式班级中的小孩则被告知要保持干净和整洁。结果被标签化成干净和整洁的小孩不仅在为期 8 天的项目结束后的两天里丢的垃圾更少,而且他们的环保意识在项目结束两周后仍然保持的很好。

在说服别人改变行为和态度的过程中应用归类式说服的优点之一是伪装成“陈述事实”,这样这些标签就更容易避开人们在面对比较直接的说服时常见的防御反应。换句话说就是运用归类式说服可能更容易说服别人,因为人们不大容易觉得这是一种说服,因此不大可能引起人们的阻抗或反驳。

在说完了贴标签技术对于改变人们的态度和行为的优点之后,我们还必须说明它的不足之处。其不足之处就是标签常常受到人们的抵制。我们在第三章已经谈过,自我概念中只有那些人们对其不是很确信的观念才可能发生变化(Swann & Ely, 1984)。一旦人们非常确信自己的观点,那么对于那些与其观点相矛盾的标签很可能产生抵触。因此,通过贴标签技术来说服通常只在人们对该领域的个人特质的自我概念比较模糊时才会有成功的机会。我们要牢记的是只有在你说服要改变的重点不是和人们自我概念的核心方面密切相关的行为和态度时,你才可以使用贴标签技术。

227 小结

- 成功的说服者明白自我在说服过程中的作用。
- 自我产生的支持某一问题的观点很可能使人们自己说服自己。
- 给人巧妙地贴标签就可能足以改变人们的态度和行为。

* 应用

你会被阈下信息说服吗?

1957年夏,广告商詹姆斯·维卡里(James Vicary)声称他已经大大提高了新泽西州一所电影院的观众对爆米花和可乐的消费,他的方法是将“请买爆米花”和“请喝可乐”插在好莱坞著名电影《梦旅人》(*Picnic*)中,在人们的眼睛还没有反应过来时就从屏幕上飞快地闪过。这个信息就是阈下信息(Subliminal),意味着呈现的速度太快或太微弱了以至于其在人们意识的绝对阈限之下。阈下知觉(Subliminal perception)就是对这类刺激的加工。维卡里的研究引起了人们的轰动,而且多年来无论是在人们谈论还是研究阈下信息给人们的行为和思想所造成的强大影响时都会引用它(Key, 1989)。但是他们所不了解的实际上是维卡里为了吸引客户到他那失败的市场营销中来,而捏造了整个研究(Weir, 1984)。

人们毫不批判地接受维卡里那惊人的声明的另外一个可能原因在于它符合了人们对于新的通讯技术能够对人们态度和行为的影响力的猜想(Wartella & Reeves, 1985)。事实上,在稍微了解一点阈下广告的人中几乎有70%的人相信它能影响消费者的购买习惯(Zanot et al., 1983)。那么是不是有确切的科学证据显示阈下信息确实能够影响人们的态度或行为呢?

在一系列研究中,罗伯特·伯恩斯坦(Robert Bernstein)和他的同事们发现了阈下效应仅仅是曝光效应的证据。重复暴露在阈下刺激(抽象的几何学图片或人脸)下的被试随后表现出了对这些刺激更高的喜好度。这些结果与其他研究(Krosnick et al., 1992)显示,嵌在广告中的阈下刺激能够影响顾客的购买倾向至少在理论上是可能的。在你要求法律限制包含阈下刺激的广告前,让我们先看看发现这些结果的实验室环境和人们正常情况下收到这类阈下信息的真实世界之间的差异。

首先,这些结果是在仔细控制的实验室研究中获得的,被试给予了实验刺激非常高的注意。在观看一般的媒体广告时,人们给予的注意就少多了。由于人们的眼神四处游荡,嵌入在广告中的阈下刺激能够进行无意识的加工值得怀疑。第二个值得怀疑的原因是阈下刺激的效应维持的时间非常短暂,可能只是几秒钟。如果阈下效应持续的时间很短的话,他们就不大可能影响人们的购买行为。和这些预料的结果完全一致,对报纸和电视中含阈下信息的广告的田野研究没有发现任何一点阈下刺激能够增强人们购买力的效应(DeFleur & Petranoff, 1959; Trappey, 1996)。

尽管几乎没有任何研究能够证明阈下信息能够说服人们改变态度或行为,但是市场上却充斥着宣称能够产生惊人结果的阈下自助磁带。有没有表明这种说法是可信的证据呢?正如阈下广告的田野研究一样,对含阈下信息的听力磁带的研究也表明不管人们从这种自助产品中获得了任何好处,但是都和阈下信息的内容本身无关(Benoit & Thomas, 1992; Merikle & Skanes, 1992)。相反,人们对降低认知失调(Cognitive dissonance) (“我已经花费了很多时间和金钱在这卷磁带上;它一定是有用的”)的期待和愿望似乎是这里惟一起作用的说服手段。

因此,即使人们能够知觉到处于绝对阈限下的刺激,以及这些阈下曝光在实验室情境下能够短暂地影响人们的态度倾向,但是没有任何证据表明阈下信息具有广告和商人所宣传的那样的说服效力。说到底,能够解释那些运用阈下自助产品所产生的行为和态度改变的原因很可能就是非常老派的说服原则——期待与愿望。

然而,阈下磁带的自助产品很可能继续在市场上畅销。在磁带中非阈下说服性信息所提出的期望的灌输,以及在证明自己的购买有道理的内心需求下,消费者使自己相信他们的生活因这些阈下信息而有了很大的改善。消费者坚定地相信阈下磁带的效力,虽然这种信念是错误的,因此他们对于其他不了解这一领域最新科学研究结果的人来说就是最有效的劝诱者了。现在既然你已经知道了阈下知觉的科学事实,也许你就能结合你所学到的说服知识来劝阻别人不要在这些产品上浪费金钱了。

229 * 特色研究

验证阈下自助磁带的效应

资料来源:Pratkanis, A. R., Eskenazi, J., & Greenwald, A. G. (1994). *What you expect is what you believe (but not necessarily what you get): A test of the effectiveness of subliminal self-help audiotapes*. *Basic and Applied Social Psychology*, 15: 251—276.

期待效应可能是存在许多使用阈下自助磁带的消费者的信念中的一个可能机制。也就是说,购买了这些磁带的人相信他们的生活在使用磁带之后变得更好了。在本研究中,研究者评估了使用这些产品的用户所声明的疗效,以及调查了用户建立在期待效应上的信念的可能性。

方法

78 个大学生和社区居民自愿参与了阈下磁带治疗效果的评估。参与者在实验前进行了自尊水平和记忆回忆能力水平的测试,然后给了一盘包含几首经典歌曲内容的自助磁带。磁带厂商声称这些磁带中嵌入了一些能够提高自尊(“我有较高的自我价值和较高的自尊”)或提高记忆力(“我的记忆力和回忆能力每天都在提高”)的阈下信息。然而,研究者故意将其中一半的磁带贴错标签,导致那些认为自己拿到了增强记忆力磁带的参与者实际上拿到的是自尊内容的磁带,反之亦然。其余的参与者拿到的磁带并没有贴错标签。这些参与者是随机分配到这些实验条件下的。在接下来的 5 个星期中,这些参与者每天都在家听他们带回去的磁带。之后,再给他们进行自尊和记忆力测试,然后询问他们觉得这些磁带是否有效。

结果与讨论

结果并没有发现自尊和记忆力的提高:阈下磁带完全是无效的。然而这一没有价值的发

现完全是基于与被试对磁带的信念比较上的。那些认为自己拿到了自尊内容磁带的被试相信他们的自尊有了提高,而那些认为自己拿到了记忆力内容磁带的被试更可能认为他们的记忆力有了改善。结果确实发现了这一点,即使那些拿到了贴错标签的磁带的被试也是如此。研究者认为,这些发现显示使用自助磁带的用户希望通过他们的使用来达到改善的目的,而且实际上他们使自己相信这种改善已经发生了,但事实上,并没有这种效果。

* 本章回顾

230

说服的第一个有影响力的观点是信息学习观,该观点运用学习理论的基本原则来解释有效和无效的说服性沟通中的区别。在说明说服在什么时候和怎么发生的方面该理论提出了比较明智的见解,但是却错误的将信息接收者在说服过程中看成是处于被动地位。认知反应观是较近的理论,该理论根据认知理论的原理认为信息接收者在说服过程中处于主动地位。这种观点非常有利于帮助我们理解为什么人们在听取了说服性信息后改变了他们的态度。

按照精细概率模型的观点,信息接收者或者采用说服的中心路径加工模式对信息内容进行深入地分析,或采用说服的外周路径加工模式而关注信息的周边线索。至于采用何种加工路径取决于许多因素,包括问题对个人的重要性程度,他们是否有时间和/或是否有能力分析信息,以及谁或什么事情吸引或分散了他们的注意力。另外,信息的说服效果还受信息是谁在表达,以及信息是如何表达的影响。

说服并不仅仅是教科书上的一个主题。最为简单的一个事实就是到处都有说服性信息,既有你自己产生的也有你从周围接收的。根据你对本章知识的学习,你对为什么有些说服方式更有效是否有了更好的理解?电台和电视广告的重复播放利用的是简单曝光效应,明星产品代言人或有魅力的代言人采用的是外周线索以促进你对说服性信息的接收。说话速度快和说俏皮话的销售员也运用了本章的说服策略。首先,他们希望他们的幽默能够抓住你的注意力和提高你对他们的喜欢程度;其次,他们希望他们快速的说话方式能够表现出他们是专家的外周线索,同时使你没有能力充分地理解他们所说的内容。那么,你自己的说服策略是什么?你是否是首先诱导那些你想说服的人产生积极的情绪,指望他们的快乐可以降低他们对你所说内容的抵抗心理?如果你要说的内容很复杂或需要听众付出很大的认知努力的话,这可能是一个错误的策略。这些例子说明了本章的核心内容,即我们是灵活的社会思想家,我们会采用不同的认知策略来选择那些改变我们的态度或行为的信息。

* 相关网站

231

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站重点是说服,包括对宣传的分析和应用精细概率模型的最新研究。

宣传分析的主页

本网页包含有一个对公众宣传技术的分析,历史上的事例和有关文章的参考书目。

约翰·卡乔波(John Cacioppo)的主页

约翰·卡乔波,精细概率模型理论创始人之一,在其主页上你可以了解到他更多的近期思想和研究。

第八章 偏见与歧视

233

导言 / 216

偏见和歧视的定义 / 216

偏见是一种负面态度,歧视是一种负面行为 / 217

刻板印象与偏见和歧视的相关如何? / 217

社会类化会导致曲解 / 218

子范畴的刻板印象会促进整体刻板印象的保留 / 218

身负污名的团体对消极刻板印象的对抗和忧虑 / 219

引起偏见和歧视的社会原因是什么? / 223

偏见作为一种证明压迫正当的方式出现 / 223

群际竞争导致偏见 / 225

提高社会身份的愿望导致偏见增加 / 227

权威主义与对外团体的敌意相关 / 230

宗教信仰和偏见之间存在正相关 / 231

偏见和歧视的历史表现 / 233

种族主义是建立在公开的敌意和厌恶的基础之上 / 233

既包含敌意也包含善意的性别主义 / 237

被编织进文化“布”之中的异性恋主义 / 241

抗击偏见 / 245

社会科学家对于刻板印象是否能够改变的不同观点 / 245

接触假说确认了可以减少群际冲突的四个条件 / 248

应用 / 250

学校如何既减少群际冲突又提高学习成绩呢? / 250

特色研究 / 252

学生合作与偏见减少 / 252

本章回顾 / 253

相关网站 / 254

234 * 导言

1998年10月12日,马修·谢巴德(Matthew Shepard)在昏迷5天以后去世了。导致他死亡的疾病在任何医学课本中都找不到,但是这种疾病却弥漫了整个社会。造成他死亡的是偏见。马修是位于罗拉米的怀俄明大学的一名新生,他是受到一个校园酒吧的吸引,被两名男子用枪击中后,像稻草人那样绑在断裂的栏杆上点燃了,他们这样做是想用他做个例子。其中一名男子向当局表示,他承认自己犯了罪,因为他认为马修当着他朋友的面与他调情。令马修的家人和朋友感到悲痛和愤怒的是在他的葬礼上还有很多持反对同性恋主张的人士举着“上帝憎恨同性恋”以及“天堂里没有同性恋”等标语进行示威抗议。

男同性恋并不是惟一不被宽容的对象。基于社会类化基础之上的不宽容的形式包括:基于肤色或与生俱来的种族特征之上的种族主义;基于性别基础之上的性别主义以及基于性取向基础之上的异性恋主义。下面的事件都属于过去五年中这种令人厌恶的不宽容的表现:

2001年9月11日恐怖分子袭击了纽约和华盛顿,4天后以后,亚利桑那州梅萨的一位印度移民服务站的老板被枪击身亡。被捕以后,这位凶手叫嚣道,他是一位爱国的美国人,他憎恨阿拉伯的恐怖分子。

在加利福尼亚的内华达,一位华裔美国人被一位无业的白种人屡次刺伤,他告诉警察他想“杀死中国人”因为他们“抢走了好工作”。

在纽约的哈莱姆,在与一家黑人商店发生争吵以后,一家犹太人商店遭到了黑人居民的示威抗议。示威者经常高喊种种反犹太人的污蔑之词,一位示威者用燃烧弹袭击了这个商店,导致8人遇难。

在佛罗里达的佩里,尽管法律禁止种族隔离,但是在白人老板的饭店里点菜的黑人通常会被告知去饭店后面的“有色人种服务区”。

你能理解这些人的行为吗?在面对其他社会团体的成员时你会持什么样的态度采取什么样的行为呢?在你们那里团体之间的对抗状况如何?大学校园被认为是很宽容的地方,在这里每个人都是作为一个独立的个体而被接受,对他们的评价只是看他们的智识价值。宽容和接受也是你大学时经历的特点吗?

本章的主要目标是分析我们在面对不同社会类别的个体时,如何思考,如何感知并如何做出反应?这些基于社会类别的反应包括刻板印象(最初曾在第五章讨论过),偏见与歧视。除了考察这些纠缠在一起的现象以外,我们还将关注三种形式的团体不宽容现象:种族主义、性别主义以及异性恋主义。我们的讨论将以对如何减少偏见和歧视的探索而结束。

* 偏见和歧视的定义

偏见和歧视既相互密切联系又相互区别。偏见指的是由于人们属于某个特殊的团体而

对他们所持有的负面态度。歧视指的是对某个特殊团体的成员所作出的负面行为(Brewer & Brown, 1998)。因为她的成员资格,而小声抱怨或者告诉别人你不喜欢某个人,这就是一个偏见的例子。由于她的成员资格而向其扔五味酒,这就是一个歧视的例子。

偏见是一种负面态度,歧视是一种负面行为

对一个团体持有偏见的人倾向于忽视该团体成员的个人品质,而在对该团体的负面评价的基础之上对他们做出预先判断。越来越多的研究者相信即使在对其毫无知觉的基础之上我们也会产生偏见(Brendl et al., 2001; Dovidio, 2001)。因此,偏见可能是外显的也可能是内隐的。外显偏见指的是对某个团体有意识地持有负面态度,而内隐偏见指的是无意识地持有负面态度。近来对偏见的这种公正的观点反映了在一般态度研究中的一些相似的进展(参见第六章,第176—177页)。正如你所猜测的那样,认为预先判断是无意识的情况下所作出的观点,不仅会让人感到不安,而且也是充满争议的。在本章的后面我们还会围绕这个问题进行讨论。

通常,偏见会引发歧视,但是随着构成偏见态度基础的情绪的不同,会产生不同的行为(Mackie et al., 2000)。以愤怒和轻视为核心的偏见常常会导致抵抗某个社会团体的行为,例如拒绝向该团体的成员提供好的工作和住房。相反,以恐惧和厌恶为核心的偏见常常会导致远离该团体的行为,例如当“他们”搬到隔壁以后卖掉你自己的房子。

然而,行为并不总是跟随着态度,歧视并不是偏见的必然结果。例如一个对黑人有偏见的店主可能并不会将这种负面的态度付诸行为,因为他的大多数顾客都是黑人,他需要与他们做买卖。在这种情况下,主观的准则(参见第六章,第173页)命令这位店主不要将他的偏见付诸行为。

在没有偏见的情况下也可能会发生歧视,这种观点也是正确的。有时没有偏见的人也会参与到制度性歧视之中,制定出一些机构的歧视性政策。例如某些地产公司只会给非裔美国人展示那些位于黑人或者种族混合地区的房子,尽管他们对非裔美国人并没有什么仇恨(并且他们自己可能就是黑人)。他们执行了这种称之为歧视的制度性实践,因为他们遵从了那些认为这种融合会降低财产价值的上级的旨意。

小结

- 偏见指的是由于人们属于某个特殊的团体而对他们所持有的负面态度。
 - 外显偏见是有意识的持有。
 - 内隐偏见是无意识的持有。
- 歧视指的是对某个特殊团体的成员所做出的负面行为。

* 刻板印象与偏见和歧视的相关如何?

刻板印象常常与偏见和歧视相联。回想一下第五章的内容,刻板印象指的是对人的一种

固定的思维方式,不考虑任何的个体变异。刻板印象有可能是由正面的特征组成(例如医生通常被认为是很聪明,不辞辛劳,富有同情心并且很富有),但是当对某些社会团体的刻板印象是一些比较消极的特征时,这些刻板印象可能会成为偏见和歧视的基础(Fiske, 1998; Krueger, 1996)。下面我们来看这种基础是如何建立起来的。

社会类化会导致曲解

你是否多次听到一位女性说,“男人……他们都是一样的,他们都想着同样的事情!”同样地,你是否也经常听到男性用同样的话来描述女性呢?这种认为特定的外团体成员之间比自己的内团体成员之间的相似性更高的趋势就是社会类化的结果。研究显示,仅仅将人们分派到不同的社会团体之中会产生外团体同质性效应。例如伯纳德特·帕克(Bernadette Park)和查尔斯·贾德(Charles Judd)发现,在大学校园,大学女生联谊会成员、商学院学生以及制造专业的学生都倾向于认为属于其他校园团体的学生(其他妇女社团或其他专业的学生)比他们内团体的学生有更高的相似性(Judd et al., 1991; Park & Rothbart, 1982)。

什么因素影响了我们认为外团体成员更为一致呢?研究显示,这种外团体同质性的错觉在竞争性的团体之间更容易发生(Judd & Park, 1988)。而且当所见到的外团体成员相对较少的时候也更容易发生(Mullen & Hu, 1989)。令人感到惊讶的是,与外团体的熟悉程度,例如男性和女性之间长时间的多次亲密接触,并不会导致这种认为对方彼此之间更加相似而不是不同的倾向有略微的改变(Lorenzi-Cioldi, 1993; Park et al., 1992)。

尽管我们认为外团体成员之间更为一致,但是我们对内团体成员的观点一般都是认为他们的区别相对比较明显,而且比较复杂。例如青年人倾向于认为其他同龄人要比年长的人个性更加复杂,而老年人却恰恰持相反的观点(Brewer & Lui, 1984; Linville, 1982)。有趣的是,小团体或弱势团体的成员在把自己和强势外团体成员的核心社会身份特征进行比较时,外团体同质性效应会发生逆转,变成“内团体同质性效应”(Castano & Yzerbyt, 1998; Simon, 1992b)。在这种情况下,弱势团体的成员通过强调他们自己与同道的内团体成员之间的相似性来确认他们的社会身份。

子范畴的刻板印象会促进整体刻板印象的保留

许多男性和女性会把异性描述为都具有一些相同的特征,尽管他们的一些异性朋友和爱人并不符合这些刻板印象所描述的模式。为什么这些与刻板印象不同的认识 and 了解不能成为一种改变人们刻板印象的催化剂呢?

为什么刻板印象在这种驳斥性的证据下还能幸免于难呢?一种解释就是人们对于那些与整体刻板印象不符的刻板印象团体的个体划分了一些狭窄的、具体的次类型或者子范畴(Coats & Smith, 1999; Lambert, 1995)。例如凯·杜加斯(Kay Deaux)和她的同事(1985)发现,美国大学生将妇女至少划分成了五种类型:家庭妇女、职业妇女、运动员、女权主义者以及

性交对象。当一位对女性有负面刻板印象的男性去学习尊敬一位和刻板印象不相符的女性时,他可能会通过得出这样的结论:这位女性“不像其他的女性”来保留自己的性别观念。这位男性通过划分一个新的子范畴将这位女性置于其中而不是去改变他的整体的刻板印象,他的整体刻板印象本质上没有发生任何改变。

批判思考 考察你的种族团体的知识,请写下你所认为的以下这些北美文化下的社会团体的正面和负面特征:盎格鲁血统的美国人、亚洲人、黑人、犹太人以及拉丁美洲人。列出每个团体的特征以后,请把它们与附录A中所总结的研究结果进行比较。你的团体刻板印象知识能够告诉我们你对这些种族团体的偏见程度吗?

对一些刻板印象来说,整体的刻板印象和具体的子范畴之间几乎不存在任何的重叠。例如许多白人对非裔美国人的整体刻板印象基本上都是负面的,而他们对非裔美国商人或运动员的刻板印象却基本都是正面的(Devine & Baker, 1991)。在对非裔美国商人或运动员进行分类的时候,许多美国人更可能认同的是他们的职业角色(商人或运动员)而不是他们的种族(黑人)。这也许就是为什么像迈克尔·乔丹(Michael Jordan)和奥普拉·温弗瑞(Oprah Winfrey)这样的名人可以被那些满怀负面种族主义刻板印象的白人所崇拜。对这些人来说,迈克尔·乔丹和奥普拉·温弗瑞与他们种族的其他大多数人是相像的。因为这些白人并不把他们看作是“一般”非裔美国人的代表,这些名人对他们所持有的负面整体刻板印象并没有构成挑战。因此,子范畴的划分允许人们在疑问中依然保留对该社会团体的刻板且不利的看法。

身负污名的团体对消极刻板印象的对抗和忧虑

污名指的是使得一个人或一个社会团体在他人眼中失去信任的一种标志(Biernat & Dovidio, 2000; Goffman, 1963)。身负污名的团体可能会把这种负面的刻板印象内化,从而严重的伤害他们的自尊(参见Allport, 1954),但这种结果并不是不可避免的。

对抗性身份

如果你是某个身负污名的社会团体中的一员,你可能会通过建立一种与主流文化相对抗的对抗性的身份来对负面的刻板印象和歧视做出反应(见第三章“关于种族身份探索阶段的讨论”)。对抗性身份用与其他团体不同的方式对你们的团体进行定义(Ogbu, 1993)。你会按照这种对抗性的看法去思考、感知和行动,那些“可信的”内团体成员也会被认为会按照你所向新的方式去行动,而且你会按照同样的标准去评价其他内团体成员。

作为一种防御性策略,对抗性身份既有有利的一面也有不利的一面(Crocker & Major, 1989; Crocker & Quinn, 2000)。从积极的一面看,它有助于身负污名的人们通过心理上的隔离来应对敌意的社会环境,避免自尊的丧失。从消极的一面看,沉浸在一种用与主流的外团体相对抗的方式所定义的身份之中可能会限制一个人的个人身份。例如由于科研任务长期被美国白人所把持,那些在科研方面取得卓越成就的黑人可能会被其他黑人指责为“假

白人”或者“白心黑人”(外面是黑人,而里面是白人)。对那些坚持对抗性身份的年轻非裔美国人来说,致力于优秀的学业成绩并学会遵从学校的学业标准可能会被认为是抛弃他们的种族身份(Smith & Moore, 2000)。不幸的是,由于拒绝某些被认为是白人的活动,例如学业追求,阻碍了许多黑人充分利用近来在公民权利方面所取得的进步。

尽管就像第三章所描述的那样,拒绝追求那些对主流的经济成功来说很重要的东西可能会对个体产生一些问题,但是防御性的对抗性身份仅仅只是建立种族身份的一个可能的阶段。例如许多非裔美国人根本不认同对抗性的身份,而且其他人也很少这么做(Brookins et al., 1996; Fordham, 1985)。对他们来说,追求优秀的学业成绩并不会与他们的黑人社会身份产生心理上的冲突。相反,这与20世纪60年代的公民权利运动的核心特征即通过教育成就来推动社会进步是一致的。

刻板印象威胁

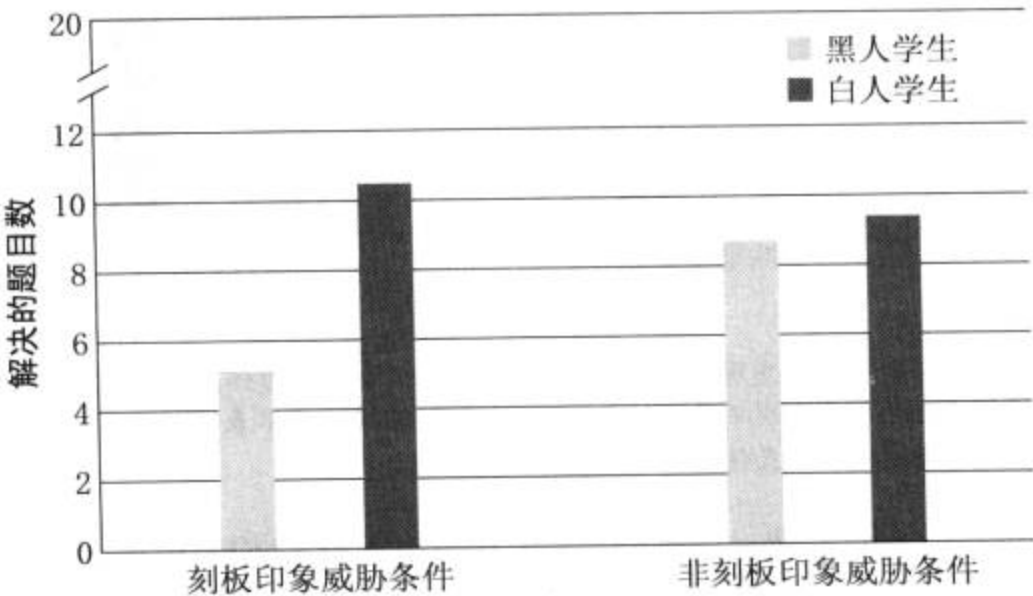
除了对抗性身份所提出的弱势群体学生的学业成绩的问题以外,那些在以白人为主的学校和大学上学的弱势群体学生在学业上往往肩负着“代表他们种族”的重担。如果你是你种族中少数参加某个课程的学生之一,你们种族的学生不会把你的成绩看作代表你们种族学生的“典型”。与这种详细审查相伴随的是附加的与你的弱势群体标志相联系的社会恶名,这常常暗示你的智力低下(Sigelman & Tuck, 1997)^①。因为这些负面的刻板印象被社会所广泛知晓,作为这种刻板印象的对象,你很容易受到影响去建立克劳德·史蒂尔(Claude Steele, 1997)所确定的刻板印象威胁。刻板印象威胁指的是使背负负面刻板印象的团体成员感到烦恼的意识,他们会把他们任何与刻板印象相适应的行为或者特征确认为一种对自我的描述。

刻板印象威胁对非裔大学生产生影响的证据来自于史蒂尔和乔舒亚·阿伦森(Joshua Aronson)(1995)所作的一系列试验。在其中的一个实验当中,他们给黑人和白人学生志愿者做一个很困难的英语测验。在刻板印象威胁条件下,该测验被描述为测量智力水平的测验,而在非刻板印象威胁条件下,该测验被描述为不测验智力的实验室问题解决任务。由于文化刻板印象认为黑人比白人智力低下,因此研究者假设,当把这个测验描述为智力测验的时候,会使得负面的刻板印象与黑人学生的测验成绩相关。他们还预期,这种相关将会导致黑人学生对他们所认可的刻板印象的关注(“如果我做的很差,我的成绩就会很糟糕的反映我和我的族群”)。史蒂尔和阿伦森假设,这种思维所产生的自我评价忧虑将会干扰黑人学生的成绩。相反,当把这个测验描述为不测验智力时,研究者假设,不会使负面的关于能力的种族刻

^① 亚洲学生是个例外,他们常常被认为在学业上要比其他人包括白人学生表现得更好。尽管这是一种正面的知觉,但是这仍然使得亚洲学生承受巨大的社会压力,他们必须用白人学生很少体验的方式去正面的代表他们的族群(Nakanishi & Nishida, 1995)。

板印象与黑人学生的成绩相关,因此,不会引起成绩焦虑。正如你在图 8.1 中所看到的,与刻板印象威胁假设一致,当这个测验被介绍为能力测验的时候,黑人的成绩比白人的要差。然而,当测验与能力不相关的时候,没有发现显著的种族差异。

图 8.1 非裔美国人智力测验成绩与刻板印象威胁



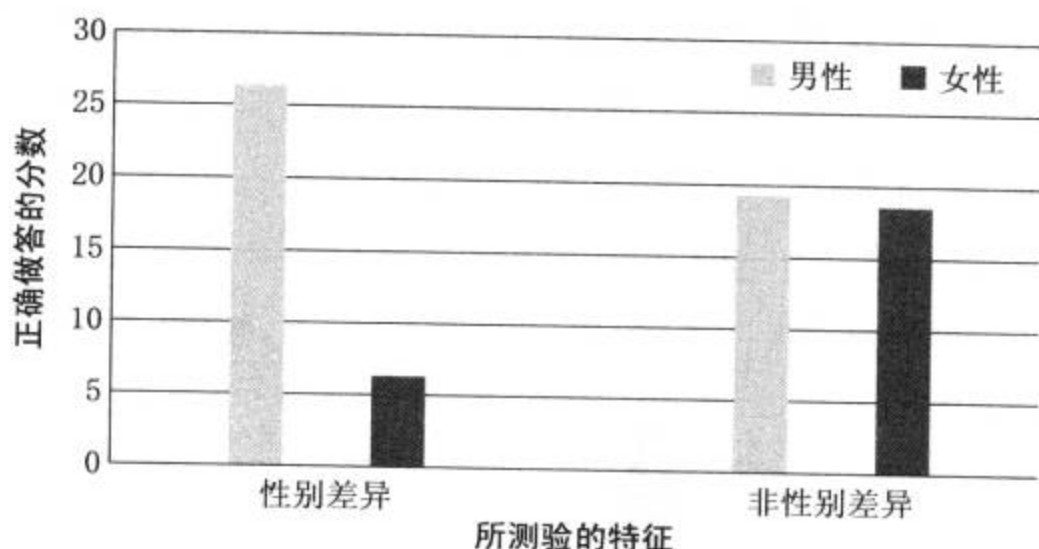
史蒂尔和阿伦森(1995)给黑人和白人大学生进行了一个困难的英语测验。当测验被描述为一项智力水平测验的时候(刻板印象威胁条件),黑人的成绩比白人差。然而,当测验与能力没有关联的时候(非刻板印象威胁条件),没有发现种族差异。这些发现是如何与刻板印象威胁假设一致的呢?

在上数学课的女生中也发现了刻板印象威胁。史蒂文·斯宾塞(Steven Spencer)和他的同事(1999)发现,在女生没有遭受任何社会污名的困难的英语测验中他们和男生表现的一样,但是在女生比较容易受到智力低下猜疑的同等难度的数学测验中他们的成绩相对于男生要低。第二个研究中,研究者给男大学生和女大学生一个相当困难的数学测验,并且把该测验分为两部分,作为两个不同的测验进行呈现。一半的学生被告知,第一份测验是一份男生比女生做的好的测验,而第二份测验没有性别差异。其他学生被给予相反的告知——测验1没有性别差异,而男生在测验2上比女生做得好。正如你在图 8.2 中所看到的,与刻板印象威胁假设一致,在被告知测验具有性别差异的时候,与男生相比女生表现极为不佳。然而,当测验被描述为没有任何性别差异的时候,女生的不佳表现消失了。尽管这两个测验是相同的,但是却出现了这种戏剧性的变化。

批判思考 你能够发现在一个特殊的领域中,相对于黑人而言能够引起白人经历刻板印象威胁的负面刻板印象,并且由此激发他们去不认同这项活动吗?

当你反复的经历刻板印象威胁的时候会发生什么呢?一种可能的结果就是无论什么样的与具有威胁的详细审查相联系的任务,你都会不认同。例如刻板印象威胁涉及智力成绩,你可以改变你的自我概念,使得学业成绩对你的自尊不再那么重要。这种学业上的不认同在非裔美国学生中要比白人美国学生中更为普遍,而且常常从小学低年级开始(Ambady et al., 2001; Osborne, 1995)。在一项研究不认同的实验中,布兰达·梅杰(Brenda

图 8.2 刻板印象威胁与女生数学成绩



斯宾塞和他的同事(1999)发现,当把一个困难的数学测验描述为体现了性别差异的时候(男生成绩比女生好),女生的确会表现不佳。然而,当把这项测验描述为不表现性别差异的时候,女生不再表现不佳。这些发现是如何支持刻板印象威胁假设的呢?

Major)和她的合作者(1998)操纵一项假定的智力测验的成功和失败的反馈。白人学生在成功的反馈之后要比在失败的反馈之后有更高的自尊反应,但是黑人学生的自尊水平没有受到影响。这些发现与黑人学生倾向于将自尊与学业成绩相脱离的假设是一致的。该系列的第二个实验发现,与史蒂尔的刻板印象威胁的观点一致,非裔学生的学业不认同在有关认为在学习240 上黑人智力显著低下的负面种族刻板印象下更可能发生。刻板印象威胁以及学业不认同在美国印第安人、西班牙裔美国人、下层社会的白人以及在男性占主导的专业中的女性中间也会发生(Croizet & Claire, 1998; Inzlicht & Ben-Zeev, 2000)。尽管这种不认同保护了自尊,而且是一种应对偏见和歧视的反应,但是它也是损害学业成绩的心理因素之一(Aronson et al., 出版中)。

刻板印象威胁不仅对那些历史上曾处于不利地位的社会团体来说是最值得注意并充满疑问的,而且也会发生在那些诸如中产阶级的白人男士等享有特权的团体成员身上。例如在一项研究中,非常精通数学的白人男大学生在做一个很困难的数学测验之前,预先被告知亚洲人在这项测验上比白人要做的好,结果这些大学生的成绩很差(Aronson et al., 1999)。在此要记住的一个经验就是,对许多不同的社会团体来说,在引发刻板印象威胁时,负面的刻板印象会产生破坏性的自证预言。从这里所讨论的所有研究所得到的结果进一步增强了刻板印象威胁可以解释大部分的智力测验中所发现的种族差异以及在高深的数学测验中所发现的性别差异的可能性(Crawford et al., 1995; Neisser et al., 1996)。在本章结尾的“应用”部分,我们讨论了在学校环境中减少刻板印象威胁效应的可能方法。

小结

- 外团体同质性效应:人们倾向于认为与他们自己的内团体成员相比,外团体成员之间 222 有更高的相似性。

- 不利的整体刻板印象威胁被子范畴的刻板印象所保留。
- 身负污名的团体通过以下方式对负面的刻板印象进行反应：
 - 建立对抗性身份
 - 经历刻板印象威胁

* 引起偏见和歧视的社会原因是什么？

241

除了负面的刻板印象在偏见与歧视的原因和结果中所发挥的作用以外,一些有效的社会变量对群际不宽容现象的出现也产生了显著的影响(Gerstenfeld, 2002)。在这一部分,我们将考察其中的一些社会原因。

偏见作为一种证明压迫正当的方式出现

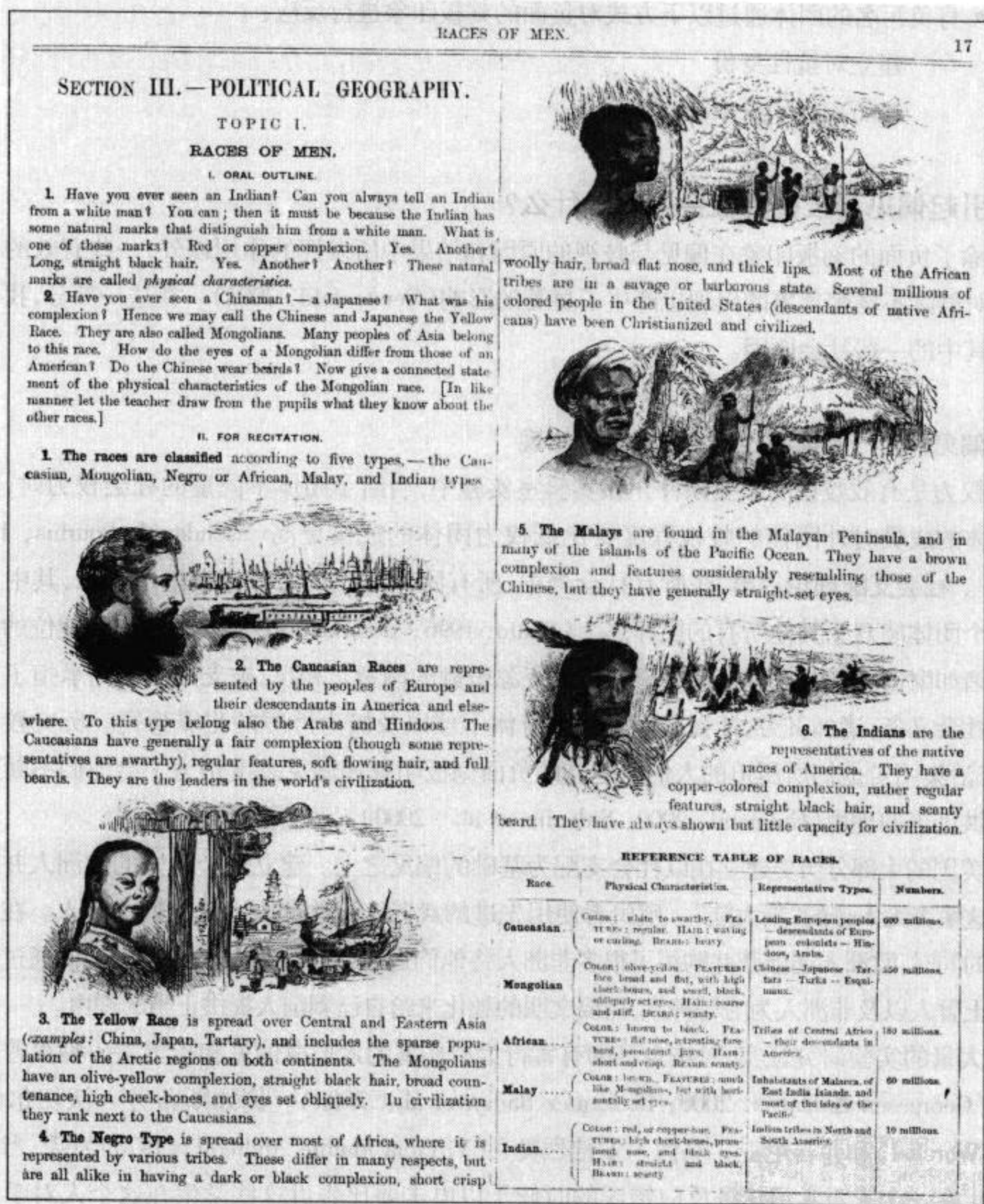
权力是有效歧视的必要条件。在实验室实验中,当给予团体不同量的社会权力时,高权力团体的成员对外团体的歧视程度要比低权力团体的成员更高(Sachdev & Bourhis, 1987, 1991)。社会支配理论提出,在所有社会当中,所有团体按照权力等级被组织起来,其中至少有一个团体凌驾于其他所有的团体之上(Pratto, 1996; Sidanius, 1993)。居于支配地位的团体享有诸如财富、声望、教育以及健康等社会资源份额的倾斜。相反,被支配团体则承担了大部分的社会义务,诸如贫穷、社会耻辱、文盲、身体不佳以及极为严厉的犯罪惩罚。历史教导我们,统治集团对他们所压迫的人们所建立的负面刻板印象和偏见态度是为了给他们不断的压迫提供正当的理由(Guimond, 2000; Sidanius et al., 2000)。

美国的大部分历史建立在以社会支配为基础的偏见之上。建立这个国家的欧洲人并没有到达这块杳无人迹的“新大陆”。殖民者使用先进的武器统治并征服了北美的土著人。在殖民北美的同时,欧洲人还俘获并购买了很多非洲人将他们运送到殖民地作为奴隶。他们通过诬蔑美国土著人以及非洲人为劣等种族,需要文明的教化来给自己剥削人提供正当的理由。

大量的实验研究证实,对被自己的有害行为所伤害的人形成偏见和指责是一种很普遍的反应(Georgesén & Harris, 2000; Rodriguez-Bailon et al., 2000)。例如斯蒂芬·沃切尔(Stephen Worchel)和弗吉尼亚·马西·安德烈奥利(Virginia Mathie Andreoli)(1978)发现,当告诉大学生在一个人对学习任务反应错误的时候予以电击要比告诉这些学生在这个人对学习任务反应正确的时候予以强化,大学生更可能丧失人性。丧失人性并贬损他们自己的受害人,有权的剥削者不仅避免想起他们自己是坏人,而且还会进一步为剥削提供正当的理由。

美国的旧教科书都认为种族主义态度来源于剥削。例如图 8.3 摘选自 1880 年出版的专门描述全球“人类种族”的一本广为流行的大学地理课本。列出的五个种族按照文明程度的递减顺序划分为:白种人、黄种人、黑人、马来人以及印第安人。你能猜得出划分这个文明等级的作者的种族吗?关于该部分特别有趣的是作为白种人的美国作者是如何描述与他所处的社会团体联系最多的两个种族的,以及历史上他们是如何苛刻地对待他们的。生活在部落

图8.3 美国旧教科书中种族主义者的一个例证



在斯温顿(Swinton)的教科书中对不同种族特征的描述折射出了作者的內团体偏爱。在我们洋洋得意地假定一种对內团体宽容的高傲态度之前,将我们自己的观念与这位19世纪的作者观点相比较,我们必须问自己,我们的后代将会如何评价我们目前对不同社会团体的态度和观念呢?你此时此刻正在阅读的这本教科书当中渗透了哪些被忽略的內团体偏见和偏爱?我相信,在笔者的这本社会心理学书中,內团体偏见偶尔也会进入到我们的文章中来。在后面讨论监控刻板印象思维方式的时候,我们将会考察对我们目前偏见的适当认识如何指引我们走向无偏见思维。

中的非洲人被描述为生活在“野蛮或未开化的国度”,而非洲土著人的后代则被描述为是被白人“基督教化且文明化的”。美国土著的代表怎么样呢?谁的土地被与本书作者相同的欧洲

后裔所占有呢?按照作者的看法,美国印第安人“一直以来几乎没有显示出文明的能力”(Swinton, 1880, p. 17)。从根据这些描述中,我们可以看出压迫者团体是如何通过诋毁没有权力的团体来为他们的剥削提供正当理由的。

群际竞争导致偏见

242

1996年,以黑人为主的密尔沃基市的一家化妆品店“美丽岛”遭到了联合抵制、故意破坏甚至被试图纵火。什么原因呢?黑人社团的激进主义分子指责这家老板出生于韩国的商店从黑人身上挣钱。在这家商店的墙上用漆喷着充斥着“黑店”字样的广告词,居民大骂种族主义的绰号,一名抗议者表示,“这不仅仅关乎美丽岛,也不仅仅关乎密尔沃基。这关乎所有黑人社区的外国商人。”这个针对另外一个社会团体成员的种族主义和暴力的例子至少在一定程度上可以由群际竞争来解释。即当两个团体因为有限的稀有资源,例如工作、住房、顾客甚至食物等产生竞争,一个团体的成功不仅意味着另一个团体的失败,而且还会产生一块繁育偏见的土地(Ducjitt & Mphuthing, 1998; Quillian, 1995)。

现实团体冲突理论

243

考察群际不宽容的竞争根源恰恰是现实团体冲突理论所采用的观点(Levine & Campbell, 1972)。该理论认为,一些团体之所以对另外的团体产生偏见是因为他们在对稀有资源的竞争中产生了冲突。因为建立在真实竞争之上,所以团体冲突被看作是“合理的”或“现实的”。按照该理论,如果非裔美国人相信在他们社区中的亚裔店主从他们身上获取了商机的话,他们对亚裔美国人的敌意就会增加。同样,如果积极行动计划使得黑人比白人提前雇佣的话,白种美国人对非裔美国人的偏见也会增加。

现实团体冲突理论主张,当团体处于冲突之中的时候,每个团体都会发生两个重要的变化。第一个变化是对对立团体的敌意增加,第二个变化就是对内团体的忠实程度增强。这种行为模式被归因于种族(民族)中心论(Summer, 1906)。为了理解种族(民族)中心论是如何因为冲突而建立起来的,我们来看一下有关该心理现象的第一个实验研究。

强盗洞穴实验

如果你随机将被试分为两组并操控情境来提升团体间的竞争会出现什么情况呢?这就是马扎非(Muzafer)和他的同事所设计的一个经典的田野研究所涉及的核心问题(Sherif et al., 1961; Sherif & Sherif, 1956)。他们在1954年夏天进行了这个实验,研究者在位于俄克拉荷马城东南150英里的强盗洞穴公园开辟了200英亩被茂密森林覆盖的陡峭露营地。被试是20名来自白种中产阶级家庭适应良好的11和12岁的男孩子,他们以前彼此从未见过。研究者预先把这些男孩分为两组,一组先另外一组前一天乘车到达营地。到达露营地以后,每一组都被分派到一个彼此看不见的独立营地,因此,他们并不知道对方的存在。营地顾问实际

上就是研究者,随着研究的进展,他们谨慎的观察并记录营地的日常事件。

该研究有三个阶段。第一个阶段是创造内团体,第二个阶段是逐步灌输群际竞争,第三个阶段是鼓励群际合作。在创造内团体的第一周中,每一组单独参与诸如徒步旅行,寻找隐藏的珍宝,做饭以及搭帐篷等合作性活动。随着第一周的时间推移,每一组都建立了他们自己的领导和特殊的社会身份。一个组将他们自己称为“响尾蛇”,并建立了严格的团体规则,并花费大量的时间进行诅咒和宣誓。另外一个组将他们自己称为“鹰”,而且他们也制定了严禁亵渎的团体规则。在第一周快结束的时候,每个团体都已经知道了对方的存在。你认为他们会如何进行反应呢?他们制定了清晰的不可否认的内团体—外团体的描述:“他们最好不要在我们的游泳洞中!”“那些家伙又一次使用我们的棒球!”

在研究的第二个阶段,谢里夫检验了他的主要假设:群际竞争会引起偏见。为了证明这个假设,他在两组中进行了为期一周的比赛,共由10项赛事组成,包括棒球、足球以及拔河。每一项比赛的获胜者都获得积分,在该周结束的时候,积分高的组获得优厚的奖品以及让人印象深刻的四刃袖珍刀。如果谢里夫的预期是正确的,群体间冲突会把这些正常的、适应良好的男孩变为像一位质朴的观察者所描述的“邪恶的、焦虑的以及刻毒的”年轻人(Sherif, 1996, p. 58)。

244 在这个阶段,顾问们听到在提到外团体成员的时候所使用的不好的名字的数量显著的增加了(例如“猪”和“骗子”)。这些男孩子们还认为自己的团体“勇敢”,“坚强”而且“友善”,而外团体的人“鬼鬼祟祟”、“自作聪明”而且“令人厌恶”。在这些男孩子的交友偏好中这种内团体偏爱也得到了证实。谢里夫扮作露营地的杂工,他请求这些男孩子告诉他他们在营地的朋友是谁。93%的友谊偏好的是内团体的成员,这个事实也反映了两个团体的严格区分。如果内团体成员之间先前已经存在负面的态度,他们现在也改变态度来反对外团体。这些发现显示群体间敌意的一个副产品就是内团体的团结性增强。

随着两个团体在不同游戏中的竞争,群体间的敌意也迅速的逐步增强,从相互谩骂直到身体上的敌对行为。例如在第一次拔河比赛结束时,失利的“鹰”夺取并点燃“响尾蛇”的队旗的行为证明了他们对外团体的态度。“响尾蛇”并非做得更好,他们袭击了“鹰”的小屋,推翻了帆布床,撕裂了蚊帐并夺走了“鹰”一件蓝色牛仔裤作为战利品。第二天,用球棒和棍棒武装的“鹰”回报了这份偏爱。然后他们撤回他们的小屋并开始在他们的短袜中塞满石块,等待“响尾蛇”下一次报复的浪潮。

由于他们的竞争,谁获得了最后的优厚的奖励呢?“鹰”。一点也不令人惊讶,“响尾蛇”认为他们被欺骗了。当胜利者在举行庆祝游泳的时候,“响尾蛇”偷走了他们的奖章和刀。当“鹰”回来发现他们的奖品不在了以后,“响尾蛇”承认了这个事实并且告诉被激怒的“鹰”,他们可以还给他们……如果他们跪在地上卑躬屈膝地求他们的话。这仅仅是发生在“鹰”和“响尾蛇”之间的少数几个突发事件。群体间的敌意变得非常强烈,以至于他们无论什么时候经过对方营地的时候,对方的成员都会捂着自己的鼻子。

该研究的第二阶段说明,当开始竞争以后,群体间的敌意多么容易建立。该实验的第三个阶段是改变敌意,这个任务的完成被证明是更加困难。首先,研究者要决定群体间单纯的非竞争性接触是否会减轻这些紧张。在第三阶段的前两天他们通过让两个群体一起做一些愉快地活动,例如吃饭或者看电影来检验这个假设,结果并不是促进的。两个群体都把每一次的交流作为一个仅仅只是增强他们对彼此相互憎恶的机会。例如在吃饭的时候,食物更可能被扔向对方团体的成员而不是被吃掉。

依靠单纯接触减少敌意的失败并没有让谢里夫和他的同事感到惊讶。他们假设到,为了减少群体间的冲突,需要引入他们所命名的“**超级目标**”,超级目标指的是只有通过团体间的合作才能够获得的互相共享的目标。为了检验这个假设,在接下来的六天中研究者安排了一系列的问题情境。每一个问题都非常紧迫而且涉及到两个群体。第一个问题是“受损”的营地供水系统。两个群体最初都试图依靠他们自己而不需要其他群体的帮助来解决问题应对这个突然事件。然而,当他们的力量汇聚在一起面对营地的水源问题——营地堵住的水龙头时,他们合作修理好了它。几天以后,当两组在进行通宵营地远足的时候营地的卡车“抛锚”了,所有的男孩不得不一起工作把它拖上陡峭的山峰。在这种合作事件之后,辱骂和负面的外团体刻板印象减少了。谢里夫仍然伪装为营地的杂工,再一次询问那些男孩他们的朋友是谁?现在,外团体的友谊已经从第一阶段结束时少得可怜的7%发展为相当强的平均30%,外团体的喜爱显著增加。与这种新建立的外团体欣赏相一致的是,在最后的营火会上,两个团体决定合演一个由小品和歌曲组成的娱乐节目。在第二天离开营地的时候,两个团体坚持乘坐同一辆车回家。在回家的路上,“响尾蛇”用他们在先前与“鹰”的竞赛中所赢得的钱给每个人买了牛奶饮料。 245

从整体上看,强盗洞穴实验是在两个团体为有限资源竞争时会出现种族(民族)中心论的一个极好的例证。它还证实,拥有超级目标可以导致以前敌对的团体和平共处。尽管这个研究使用儿童作为被试,但是从成年人样本中也获得了相似的结果(Jackson, 1993)。他们一起为现实团体冲突理论提供了可靠的支持。

提高社会身份的愿望导致偏见增加

现实团体冲突理论可能会留给你一个印象,竞争对于对外团体成员的负面偏见以及对内团体成员的赞许性偏见的建立是非常必要的。然而,欧洲社会心理学家亨利·泰菲尔(Henri Tajfel)指出,竞争对于种族(民族)中心论的产生并不是必需的。按照泰菲尔的观点,必要的仅仅只是产生两个团体——新成员就会从这里获得种族(民族)中心论。

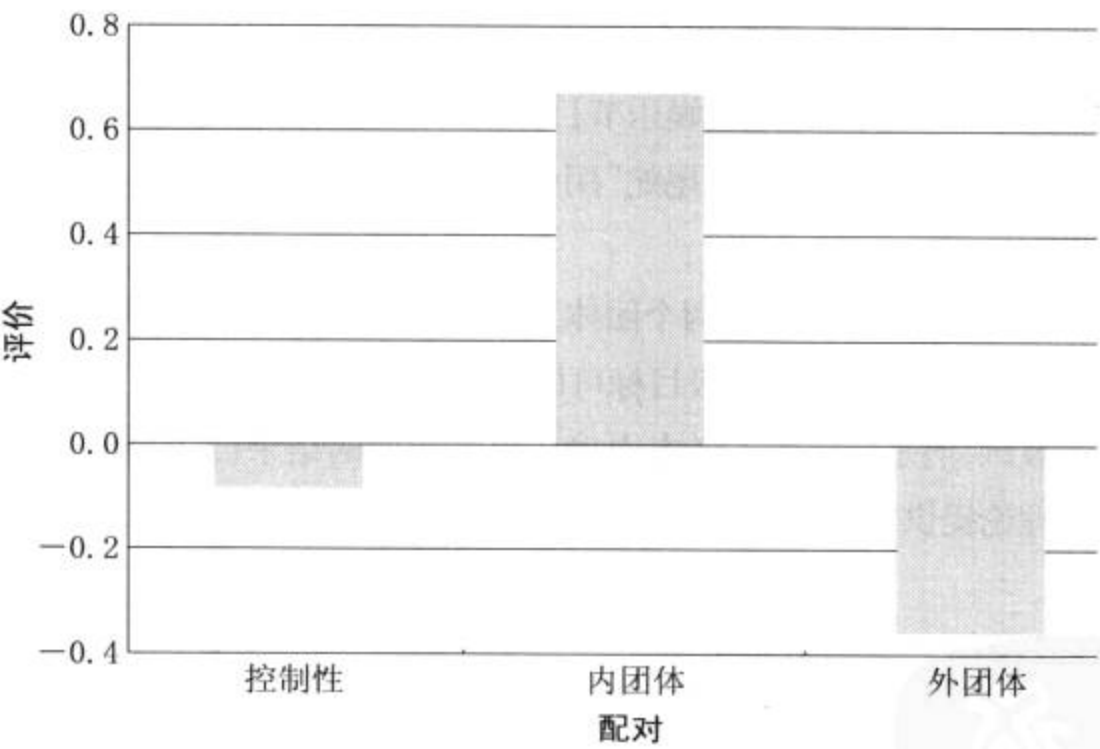
关于最小团体的研究

为了支持他们有关成员资格通常就足以产生内团体偏爱的主张,泰菲尔和他的同事创造了一个它们称为最小团体的概念,最小团体是采用某些琐碎的标准诸如眼睛的颜色、随机数

字表或者抛硬币等从更大的人群之中抽选出来的团体。这些新产生的团体所包含的人彼此都是陌生的,从来没有机会熟悉。在一些研究中,被试被个别的带进实验者所在的房间,被询问应该在随后的任务中付给其他两名被试多少钱。这两个人只是通过数字编码来进行确认,这些数字告诉被试一个人是来自他/她自己团体的成员,而另外一个是来自其他团体的成员。尽管被试仅仅知道另外两人的成员资格地位,但是他们给内团体成员的报酬要高于外团体成员(Tajfel et al. , 1971)。

对最小团体的研究证明了一个一般性的趋势:人们在评价他人的时候会使用社会心理学家所说的**内团体偏见**。也就是说,如果他们在观察两个做相同任务的人的时候,假如其中一个他们的内团体成员,那么他们对这两个人绩效的评价将会容易出现偏见而支持那个内团体成员。这种内团体偏爱会通过人们选择性的记住内团体成员好的行为和外团体成员不好的行为或者通过选择性的遗忘或贬低内团体成员不好的行为以及外团体成员好的行为而得到证明(Sherman et al. , 1998)。这种选择性的信息处理导致与外团体的绩效相比过高的估计了内团体的绩效。由于这种内团体偏见,内团体成员一向比外团体成员获得更高的报酬(Crisp et al. , 2001; Reynolds et al. , 2000)。

图 8.4 我们和他们:内团体偏见



内团体偏见是如何弥漫的呢?珀杜和他的同事(1990)发现,以前和内团体代词(例如:我们)配对的无意义音节比与外团体代词(例如:他们)或控制性代词(她的)配对的无意义音节得到更多“令人愉快的”评价。该研究表明,内—外团体的区别甚至能形成他们对不熟悉音节的评价。

内团体偏见是非常强烈的,以至于仅仅使用一些内团体的代名词常常都足以激发积极的情绪反应,而使用一些表示外团体的代名词可能就会激发一些消极的情绪反应。对于这个结果的证据来自于查尔斯·珀杜(Charles Perdue)和他的合作者们做的一系列的研究,在实验中,大学生在电脑屏幕上看到 108 个表面上成对的字母串。每一对字母串都由当前无意义的

音节(xeh, yof, laj)以及一个标明内团体的代词(we, us, our),一个标明外团体的代词(they, them, their)构成,而在控制实验中使用一些其他的代词(he, she, his, her)。告诉这些学生迅速决定在每一对中哪一个字符串是真词(we-xeh, they-yof)。学生所不知道的是,一个无意义音节一直和一个内团体代词组成一对,而另外一个一直与一个外团体代词组成一对。实验结束以后,要求学生对每一个无意义音节按照令人愉快—不愉快的程度进行评价,正如你从图8.4中所看到的,学生对那些先前和内团体代词是一对的无意义音节的评价要比那些和外团体代词或者与控制词是一对的无意义音节的评价更加愉快。这些结果表明,仅仅把先前中性的刺激与或标明内团体关系或标明外团体关系的词相关联,就足以产生偏见的情绪反应。

对最小团体的研究很重要,不仅因为它证明了内团体偏见的产生是多么容易,而且还因为它清楚地证明了社会和认知因素在偏见性评价的产生中可以共同发挥作用。也就是说,人们对一个内团体的认同(社会因素)引起他们选择性的去处理有关内团体成员和外团体成员的绩效(认知因素),从而加强了他们普遍的刻板印象和偏见。

社会身份理论

基于对最小团体的研究,现在所知道的是在没有任何明显的团体间竞争的情况下内团体偏见也可能会出现。对于内团体出现的原因最流行的解释之一就是由泰菲尔和约翰·特纳(John Turner)在他们的社会身份理论中所提出来的。回想一下第三章,按照这个理论,除了我们的个人身份,自我概念中另外一个重要的方面就来源于我们所属的团体。我们的社会身份是按照社会术语来确定我们在什么地方应该做什么。由于我们的社会身份形成了我们自己的自我定义的核心部分,所以我们的自尊在一定程度上是由我们内团体的社会自尊所决定的。当我们的内团体获得成功,或者即使是我们的内团体中的成员取得了一定的个人成功,我们也会在他们所反射的辉煌中得到满足。与第三章所讨论的几个自我概念理论相一致,社会身份理论主张,人们会受到获得和维持高自尊动机的激发。该理论预测,当他们内团体的社会自尊受到威胁的时候,人们会通过使用内团体偏爱去努力维持积极的社会身份。

研究普遍的支持了社会身份理论(Jackson et al., 1996; Weber, 1994)。使用内团体偏爱的人们与那些没有机会表达这种偏爱的人们相比,倾向于体验自尊水平的增长(Rubin & Hewstone, 1998)。还可以预期,属于地位较低的团体的成员——从定义上讲,他们的社会自尊永远都比较低——与属于地位较高的团体的成员相比倾向于使用更多的内团体偏爱(Ellemers et al., 1997)。最后,与那些并不强烈认同他们的内团体的个体相比,对他们的内团体表现出更多的自豪感并且相信这些团体是他们自己的自我概念的核心成分的个体更可能使用内团体偏见(VerKuyten, et al., 1999)。

批判思考 在你刚回顾的研究以及源自社会身份理论的假设基础上,“自豪”与“偏见”之间是什么关系?该心理过程与人际关系中所遵守的社会反映过程(也称为“在反射的光辉中得到满足”)的相似性如何?

权威主义与对外团体的敌意相关

248 尽管对一个特定团体的认同会导致内团体偏爱和偏见,但是一个团体对另外一个团体令人毛骨悚然的迫害和谋杀的例子又如何解释呢?这种不宽容的最臭名昭著的例子之一就是德国纳粹政权在二战期间对成百上千万犹太人以及其他“不受欢迎的”人的大规模种族屠杀。与这个令人毛骨悚然的反犹太人主义运动相应的是,两名逃离纳粹德国的社会科学家台奥多尔·阿多诺(Theodor Adorno)和弗兰克尔-布伦斯维克(Else Frenkel-Brunswick)着手去发现具有什么人格特征的人倾向于有这种极端的团体间敌意。

阿多诺和弗兰克尔-布伦斯维克与他们在加利福尼亚大学伯克利分校的同事一起相信,极端偏见的原因可以追溯到儿童期所建立的人格冲突(Adorno et al., 1950)。从精神分析的观点入手,采用调查、案例分析以及访谈法,他们确认了他们所谓的权威主义人格。以他们的研究为基础,研究者得出结论,权威主义指的是顺从于权威人物,并且不能宽容弱势或持不同观点的人群。他们还严格遵守一些文化价值观并且相信道德规范是清晰的对与错的选择问题。建立的测量权威倾向的工具称为F量表(法西斯主义的简称)。对诸如下列的问题表达出强烈同意的人被归为具有权威主义人格的人:

服从和尊敬权威是儿童应该学习的最重要的品德。

人可以划分为两种截然不同的种类:弱和强

同性恋还不如犯罪,应该被严厉的惩罚。

国家最需要的是不是法律和政治,而是少数有勇气的、不知疲倦的、被人们深爱的可以信任的领导人。

阿多诺和他的同事相信,权威主义人格来自于儿童期严厉的教养实践,教育儿童压抑他们对权威的敌意,而不是把这种敌意改变或者转移到那些不能进行报复的权力较小的目标身上。尽管这种按照人格冲突和儿童教养实践来理解偏见的独创的理论被作为一种重要的尝试得到了承认,但是对于人们实际上究竟是如何成为权威主义者的疑问以及对于阿多诺的研究方法的批评导致了这种方法失去了可信性。鲍伯·埃特米耶(Bob Altemeyer)所作的另外的研究(1981, 1988)显示,权威主义很少来源于儿童期的人格冲突,更多的是来自于青春期习得的引起偏见的思维风格。

从社会学习的观点入手,埃特米耶主张,那些被权威主义者和严格实行纪律的人所社会化的人们由于他们模仿并加强了这种难以容忍的世界观,所以倾向于形成相似的倾向。他进一步的认为,这种社会学习大多数发生在青春期,以父母和同伴作为主要的模仿对象。由于与反传统的人群或者弱势群体的联系被隔绝了,处在权威主义环境中的青少年认识到对各种外团体表达敌意是可以接受的。表8.1概述了权威主义的这两种观点的相似和差异。

无论研究者对这个问题采取了精神分析还是社会学习的方法,这些研究都一致的发现,

在许多不同的社会,权威主义者不但比普通人向外团体表达了更多的憎恶,而且他们还更有可能按照他们的敌意采取行动(Lippa & Arad, 1999; Verkuyten & Hagendoorn, 1998)。右翼权威主义者还倾向于产生外团体偏见。例如如果他们憎恨黑人,他们还可能对犹太人、女权主义者、男同性恋和女同性恋、无家可归者以及艾滋病人表达敌意(McFarland et al., 1996; Whitley, 1999)。权威主义者对外团体的厌恶也反映在他们更多的支持政府在国际形势紧张的时候对其他国家的军事行动。他们不仅支持这种行动,而且他们还更可能宽恕他们自己的军事力量在这些军事干涉中所犯下的暴行(Doty et al., 1997; Unger, 2002)。在后方,那些在权威主义上得分高的人对刑事诉讼中的被告有着普遍的偏见——明确的外团体(Narby et al., 1993)。他们更多的去注意检察官控告被告的理由,而不是辩护律师所提出的理由,他们比普通人更多地受到控告有罪的证据的影响(Werner et al., 1982)。

249

表 8.1 有关权威主义的两种观点的差异和相似性

最早的精神分析观点(Adorno et al., 1950)	修订的社会学习观点(Altemeyer, 1981, 1988)
差异	
起源	起源
在儿童早期与严厉苛刻的父母的人格冲突 迷信的心智模式	从父母和他人那里的社会学习,特别是在青春期 与反传统的人或弱势群体缺乏个人联系
相似的结果	
顺从已确定的合法权威人物 强烈地忠诚社会标准习俗 对不同于自己的许多外团体的敌意	

除了确认权威主义的个体变异之外,社会科学家还考察了权威主义在社会层面如何变化。对社会权威主义表现的一个重要的催化剂是知觉到的社会威胁(Doty et al., 1991)。即当社会遭受经济困难和社会巨变的时候,温和的权威主义个体可能会被激发去采用更加教条和严厉的产生外团体偏见的社会态度(McCann, 1999)。这种社会威胁假设可以很好地解释1990年德国重新统一以后新纳粹的复苏。由于重新统一导致高的通货膨胀和失业,人们的挫折感和愤怒使得德国大量的少数民族移民成为了非常方便的替罪羊。

批判思考 2001年美国的恐怖袭击大大提高了美国人对社会威胁的知觉。在权威主义研究的基础上,在我们看来这种威胁的增加会导致什么样的社会后果呢?而且相似的研究是如何解释恐怖分子的心智模式和行为呢?

宗教信仰和偏见之间存在正相关

由于宗教教义一般都鼓励对人类的愛,因此属于有组织的宗教团体的人们要比没有加入宗教的人更能够容忍外团体,这个假设好像很合理。尽管这个假设很有逻辑,但是这却并不是事实。在对1940年到1990年间所作的38项研究的综述基础上,C.丹尼尔·巴特森(C.

Daniel Batson)和他的同事(1993)发现,信仰的宗教的数量与偏见的数量存在正相关。即与属于一个有组织的宗教团体相关的是偏见和固执的增加,而不是减少。同样,约瑟夫·施瓦茨瓦尔德(Joseph Schwarzwald)和他的同事(1992)在以色列的军队中发现,那些以前上过宗教学校的士兵要比那些上非宗教学校的士兵表达出更多的对异教徒的难以宽容。

人们加入宗教组织的原因不同可以部分地解释宗教信仰和偏见之间的这种正相关(Allport & Ross, 1967)。一些人的宗教倾向主要是外在的,意思就是这种倾向本质上是一种自私的,获得奖赏的工具性方式(例如结识一些人,进行业务往来,让父母高兴)。相反,另外一些人具有内在的宗教倾向,他们的宗教信仰是他们自我概念的核心,而且宗教教义为他们提供了生活的指南。正如戈登·奥尔波特对这两种宗教倾向所总结的那样,“外在动机的人使用宗教,而内在动机的人实践宗教”(Allport & Ross, 1967, p. 434)。

研究显示,在一些情况下,内在倾向的人比外在倾向的人表达的偏见更少,而在其他情况下,他们表达的偏见更多。对一些人来说,决定宗教宽容的是注意的目标是哪个弱势群体。在做有关宗教宽容的研究时发现,在采用不那么公开的方式表现歧视时,内在倾向的白人比外在倾向的白人倾向于表达更少的偏见态度或行为(Batson et al., 1986; Donahue, 1985)。然而,当目标团体是女同性恋和男同性恋的时候,属于保守宗教团体的内在倾向的信教者(例如天主教或浸信会的牧师)倾向于较少的宽容(Herek, 1987c; McFarland, 1989)。这可能意味着当宗教教义鼓励宽容时,这在种族仍然是一个公众关心的事物时常常如此,内在倾向的人明显的试图想让宗教教义获得更多人的接受从而努力实行他们的宗教信仰。然而,当宗教教义并不鼓励宽容也不鼓励彻底的歧视时,当代许多宗教对同性恋的观点就是如此,内在倾向的人再一次实行了他们的宗教信仰并表达了对同性恋的敌意。

除了宗教倾向的个体差异以外,宗教宽容的波动也是由更大的文化力量形成的。与我们前面对社会权威主义的讨论一致,当人们感觉社会变化超过了他们个人控制的范围时,他们更有可能去加入鼓吹不宽容外团体的宗教(Hunsberger, 1995)。例如斯图亚特·迈卡恩(Stuart McCann, 1999)对于有关美国多年以来教会成员资格的方式的档案进行了研究,他发现,当社会经历的社会和经济威胁加深的时候,人们主要是受到了不宽容的宗教教义以及权威牧师的吸引。

把这些研究发现作为一个整体来看,宗教在偏见和歧视中似乎扮演了一个重要的——经常是负面的——角色。尽管一些宗教信仰可能会减少偏见,但是其他的宗教教义却煽起了不宽容和偏见的火焰。一种宗教信仰鼓励宽容和接受外团体的程度依赖于教会成员的宗教取向,存在争议的是哪一个外团体以及更大文化范围内的社会和经济条件。这些都是宗教在减少团体间不宽容中发挥积极作用的重要限定词。

小结

- 社会支配理论解释了支配团体如何对那些他们所压迫的人们建立负面的刻板印象和

偏见态度从而为他们的持续压迫提供正当的理由。

- 现实团体冲突理论认为,团体之所以彼此产生偏见是因为他们对稀有资源的竞争产生了冲突。
- 社会身份理论主张,偏见和歧视来自于人们提高和维持自尊的努力。
- 权威主义:一些极端偏见的形成可以追溯到人格的影响。
- 属于一个有组织的宗教与偏见的增加相关。

* 偏见和歧视的历史表现

尽管引起偏见和歧视的人类特性的数量是无穷的,但是某些特性比其他特性有着更长更痛苦的历史。人的种族、性别以及性取向在美国社会被认为是传统上最重要的身份。身份是社会所定义的一个人在社会中所处的位置。而**最重要的身份**指的是对形成个体的自我概念和生命选择权非常重要的一种身份(Becker, 1963)。它超越了个人的其他身份,而且与其他身份相比它更是决定了他/她如何被对待。对某些团体而言,他们的种族、性别或者性取向在更大的社会中给他们打上了烙印(Crocker et al., 1998)。下面我们考察了由种族(种族主义)、性别(性别主义)以及性取向(异性恋主义)的描述所引起的偏见和歧视。

种族主义是建立在公开的敌意和厌恶的基础之上

上世纪之交,著名的非裔美国教育家布克·华盛顿(Booker T. Washington)在旅行途中经过一个小城市的时候遇到了该市的白人市长。在火车站问候了华盛顿博士以后,这位男子用来自非常偏远地区的方式温和的对他说,“你知道,布克,我曾经听说过你,我还曾经把你告诉过我朋友。我告诉他们你是本世纪最伟大的人之一。是的,先生,整个世纪最伟大的人物之一”。因为对这个男子的热情问候感到有一些尴尬,华盛顿博士问到,“噢,你觉得罗斯福总统如何?”这位市长的声音有了些轻微的变化,他回答道,“噢,该死,罗斯福!在他让你和他一起进餐之前,我一直是支持他的,对我来说,这毁了他”^①。

旧式种族主义

这位白人男子对与总统已同进餐的黑人做出的反应在20世纪前50年中期是很平常的。在历史上,黑人被白人认为是懒惰和作为附属品的奴隶,无忧无虑的吟游歌手甚至是具有潜在危险的流浪汉(Jordan, 1968)。美国印第安人也被白人描述为未开化的、懒惰的不能让自己获得幸福的家伙。这些建立在对自己团体种族优越性的信念基础之上的(这个例子中的白

^① 罗伯特·帕克(Robert E. Park)在介绍伯特莱姆·威尔伯·戴勒(Bertram Wilbur Dayle)的《南方种族关系的社会准则:一项社会控制的研究》(*The Etiquette of Race Relations in the South: A study of social control*, pp. xxii-xxiii. Copyright 1937 by the University of Chicago. Chicago: The University of Chicago Press)一书时讲述了这个故事。

人)并且与公然的对抗种族平等相连的无耻的刻板印象表现了所谓的旧式种族主义(McConahay, 1986)。旧式种族主义倾向于激发诸如愤怒和藐视的情绪,并常常导致反对被蔑视团体的运动,包括身体暴力。

厌恶性种族主义

253 尽管旧式种族主义代表了许多美国白人在贯穿这个国家的大部分历史时期对其他种族的观点,但是现在绝大多数的白人不能归入这种简单直接的方式类别之中(Dovidio & Gaertner, 2000)。相反,像塞缪尔·加特纳(Samuel Gaertner)和约翰·多维迪奥(John Dovidio)(1977, 2000)以及欧文·卡茨(Irwin Katz)和格伦·哈斯(R. Glen Hass)(1988)这些研究者所断言的,美国白人目前对许多种族,特别是非裔美国人的态度的本质非常复杂而且相互冲突。他们主张,一方面,大多数的美国白人坚持平等主义的价值观,强调平等地对待所有人,同情那些过去被错误对待的社会团体。因此,他们同情种族偏见的受害者,而且倾向于支持促进种族平等的公共政策。另一方面,由于受到不利的刻板印象以及媒体把非裔美国人描述为懒惰、动机不纯以及暴力形象的影响,并且由于简单的内—外团体偏见,这些研究者相信许多白人终究拥有了直接与他们的平等主义价值观相矛盾的对黑人的负面感觉和信念,美国人新教工作伦理的个人主义价值观,强调在对生活目标的追求中的自力更生和个人主动性,并且强化了这些对黑人的负面社会知觉。如果他们相对缺乏对种族偏见的负面影响的个人经验,许多白人倾向于相信任何努力工作的人都有在生活中取得成功的良好机会。因此,他们许多人得出结论,持续的种族不平等的来源至少部分是他们所知觉到的因为部分黑人和其他处于不利地位的团体,例如美国印第安人和拉丁美洲人,动机水平低和努力程度不够。

按照这种当代种族主义的观点,由白人对这些处于不利地位的种族团体所制造的负面感觉并不包括旧种族主义中的愤怒或蔑视,但是包括像不适、不安甚至害怕等情绪。由于平等主义价值观系统在他们的自我概念中发挥着重要作用的事实,这种观点假设,许多美国白人甚至不愿意向他们自己承认,更不用说向别人承认他们有这种负面的感觉。由于和其他种族团体的成员的交流倾向于使白人意识到他们的负面——尽管不被完全的理解——种族感觉和信念,因此他们避免这种交流,避免去面对他们隐藏的偏见。这就是为什么对于一个特定的种族团体正面和负面的信念和感觉的结合被称为**厌恶性种族主义**。不同种族间的冲突会造成显著的态度冲突,而且这种知觉威胁着一个作为公正的然而却很有眼力的人的自我概念。

既然已经描述了这个理论观点,那么有什么证据支持它呢?卡茨和哈斯(1988)所做的一个研究显示,许多美国白人对非裔美国人的态度实际上可能是相互冲突的。在这个研究中,白人大学生首先完成一个问卷,这个问卷或者包含测量坚持个人主义新教伦理的自力更生、主动以及努力工作程度的项目,或者包含测量强调平等对待所有人以及同情那些不幸的人的平等主义和人道主义的项目(见表8.2)。当被试完成问卷以后,研究者给他们做第二份问卷,测量他们对黑人的外显偏见。由于卡茨和哈斯认为,两种价值观都是被试世界观的一部分,

因此他们预测被试的外显偏见将会受到这两种价值观哪一种被更加突出的影响。与他们的假设一致,当首先被平等主义的句子所启动的白人,他们随后的偏见分数下降。当他们受到个人主义工作伦理的句子启动的时候,他们的偏见分数上升。如果被试拥有两种价值观取向,这就要看他的预期。无论在什么情况下,被突出的那一个价值观就会发挥它对态度和行为最大限度的影响。

表 8.2 种族的矛盾情绪和相互冲突的美国价值观

持有坚定新教伦理的人都赞同来自于第一个量表的题目样本,而持有坚定的人道主义—平等主义价值观取向的人都赞同来自标有人道主义—平等主义名字量表的题目样本。如果一个美国白人相信这两种价值观取向,那么按照卡茨和哈斯(1988)的观点,在他们对非裔美国人和美国印第安人的整体知觉中会产生什么样的冲突态度呢?	
新教伦理 (样本题目来自 Katz & Hass, 1988)	人道主义—平等主义 (样本题目来自 Katz & Hass, 1988)
1. 一生中不能获得成功的人大多数不过是十足的懒蛋。	1. 一个人应该寻找一些方法去帮助那些比自己不幸的人。
2. 任何愿意努力工作的人都有成功的良好机会。	2. 每一个人都应该是平等的,因为我们都是人。
3. 如果人们工作足够努力,他们就可能为自己实现一个美好的生活。	3. 对大多数事情每个人都应该有平等的机会和平等的话语权。
4. 很多人把太多的时间花在了无意义的娱乐上。	4. 为了保护社会中其他成员的权力和利益而采取行动是所有人的重要义务。

卡茨和哈斯相信,对那些对弱势群体持有矛盾态度的白人来说,另一个结果是这可能会引起他们用比其他白人更加极端的方式对待这些弱势群体的成员(Katz et al., 1986)。当一个人持有矛盾的态度时,这种做出更加极端的反应的趋势称为反应放大。它既可能在有利的方向上发生也可能在不利的方向上发生,这依赖于社会情境(Hass et al., 1991)。因此,对黑人持有矛盾态度的白人当被介绍给他们认为是非常能干而且有抱负的黑人时,他们可能会表现的过分友好和小心。这是因为在这种相遇的情况下,他们矛盾态度中的负面成分失去了信任。同样地,当他们与那些他们认为是没有能力而且懒惰的黑人交流的时候,他们可能会做出非常恼怒和生气的反应。在一个特定的情境中,当这些成分的任何一个失去信任时,人们的评价反应就可能在相反的方向上被放大。

254

正如你所推测的,厌恶性种族主义者不可能轻易回避与他们对其持有矛盾态度的非裔美国人或其他弱势群体成员的交流,因此发生的交流常常令双方不安。在交往期间,厌恶性种族主义者——他们一般永远相信自己他们没有偏见——会有意识的注意他们的公平态度并且积极地监控和调节他们传达热情和友好的自我表征。与此同时,他们设法忽略由他们的内隐偏见所引起的不适感。相反,在过去与这些厌恶性种族主义者的交往的基础上,许多弱势群体成员已经认识到不仅要注意白人有意识的建构起来的自我表征,而且还要注意他们作为内隐偏见证据的非言语行为。在面对面的交流中与负面情绪的激发和紧张相关的非言语行

为包括诸如过多的眨眼、凝视讨厌的人以及勉强的微笑等。当弱势群体的成员发现这些行为的时候,他们会比那些厌恶性种族主义者更加感觉不安,而且对交流也感觉更加不满意(Vorauer & Kumhyr, 2001)。换句话说,该研究证据表明,由于厌恶性种族主义者把大部分注意力放在他们有意识持有的公平态度和公开的友好的自我表征,而他们的弱势群体同伴把大部分注意力放在厌恶性种族主义者较少意识控制的——缺乏友好的——非言语行为上,因此,谈话的双方对他们的交流常常有着不同的反应(Devine et al., 1996; Dovidio et al., 2002)。当厌恶性种族主义者由于在他们认为确实没有偏见的知识中事情“进展顺利”而且令人愉快,而轻易地获得轻松感时,弱势群体却常常很轻易地获得愤怒的感觉并且确信他们刚才又遇到了一个偏见的白人。

弱势群体成员的种族偏见如何呢?

在很大程度上,弱势群体比白人受到更多歧视在美国具有更高的社会可接受性(Shelton, 2000)。例如在工作中,与一名白人称一位黑人同事为黑鬼相比,一名黑人把一位白人同事叫做白鬼子将不太可能被申斥或者解雇。在这种情况下,与白人员工表达的偏见相比,黑人员工所表达的偏见常常被认为是更有情有可原的理由。然而,我们了解弱势群体的偏见和种族知觉的社会心理动力吗?

一个重要的发现就是,正像白人的种族态度从正面到负面的变化一样,弱势群体的种族态度也是如此。尽管作为白人偏见的对象,但是并非所有的黑人、亚洲人、拉美人和美国印第安人都对白人怀有偏见(Shelton, 2000)。最近的研究也显示,尽管许多白人对黑人的态度起源于公平主义和新教伦理,而黑人的种族态度主要起源于白人种族歧视的威胁和冲突以及对其的反应(Montieth & Spicer, 2000)。因此白人对黑人的许多消极态度与他们对黑人不能实践诸如勤奋和坚韧等可贵的价值观的知觉有关。而黑人对白人的许多偏见态度与他们对白人对待他们种族的反应有关。其他弱势群体对白人的偏见有相似的起源,这一点是很可能的。

越来越多的社会心理学家相信,与白人常常对各种弱势群体持有矛盾的态度一样,弱势群体可能也对白人持有矛盾的态度(Glick & Fiske, 出版中)。弱势群体的矛盾态度可能是因为怨恨社会权力被给予了白人,而与此同时,白人依靠这种权力获得了社会地位和金钱的酬劳,或者因为某些与他们的团体相联系的积极特征而尊敬白人(Shelton, 2000)。尽管持有矛盾态度的白人常常避免不同种族间的交流,相似地,持有冲突态度的弱势群体成员可能并不能有如此奢华的举动,只不过因为他们周围的白人占绝大多数。然而,弱势群体成员越经常参与种族之间的交流,将来可能会得到意外的社会利益的回报。至少一个研究表明,不管是否对白人持有矛盾的态度,非裔美国人都比美国白人建立了更加有效的应对种族交往中心理不适的策略(Hyers & Swimm, 1998)。

弱势群体的种族知觉和态度可能不同于白人的另外一个原因就是,因为他们作为被压迫对象的历史,有色人种更有可能把他们的种族和种族特性作为他们自我概念的一个很重要的

方面。例如当查尔斯·贾德(Charles Judd)和他的合作者们(1995)询问美国黑人和白人对另一个种族的知觉和态度的时候,他们的发现表明这两个团体在被社会化的时候许多方面存在差异,对种族的考虑增加了误解和冲突的可能性。被社会化的年轻白人一般避免去考虑种族差异和刻板印象,因为这种思想被认为是偏见和歧视的源泉。相反,被社会化的典型年轻黑人强调他们的种族身份并认可他们自己与白人之间的差异,因为这种思想被认为有助于他们更好的处理正在发生的偏见和歧视。

正如你在本章中所学到的,这两个观点都有心理学上的价值:承认并将团体间的差异刻板化会导致偏见,而建立种族身份可以将一个人与偏见的众多负面效果隔离开来。前一个观点强调消除已知的偏见原因,而后一个观点强调保护自己免受已有偏见的影响。在某种程度上,美国白人的种族观点认为,理想的社会应该是一个“各民族融和的地区”,在这个地方,不管他的种族或种族特性每个人都得到公正的评价。相反,美国黑人倾向于相信在一个文化融合的地方消除他们的种族身份将会剥去他们反对种族主义最重要的防御设施。相反,他们对种族的观点主张社会是一条“拼凑起来的被子”,他们团体特殊的优点和品质可以让他们缓冲当时的种族主义。有关既在生活中承认种族又把它作为进行社会评价的基础的知识的两种不同的观点可以在一定程度上解释为什么许多黑人和白人对诸如积极行为等社会议题持有不同的观点。而且白人可能认为这些议题产生了不健康的种族分离并且强调了团体的差异,黑人可能认为这些议题是为了纠正社会对弱势群体长期的不公正待遇。在这里,我们再一次看到了我们对社会现实定义的差异如何导致了尖锐对立的社会评价。

按照现在的情况,我们对白人种族态度的了解要比我们对黑人和其他弱势群体的种族态度的了解多得多。如果我们希望改变由偏见所产生的社会不平衡,那我们就需要纠正研究文献中的这种不平衡。

既包含敌意也包含善意的性别主义

性别主义指的是因为一个人的性别而让其服从的任何态度、行为或体制结构。和西方社会的种族主义大多讨论的是白人对弱势群体的敌意几乎一样,全球范围的性别主义主要关注的是男性针对女性的偏见和歧视。之所以如此,是因为事实上世界上所有的社会都是父权制,意思就是在社会组织中都是男性支配女性的(Harris, 1991)。进化理论家提出,男性对女性的社会支配可能是由于男性在有性生殖中的生物学特征,男性之间为了竞争对女性的性权力最终导致男性比女性更富有进攻性而且具有更强的社会支配取向。正如社会支配理论所概述的那样(见第241页),由男性更强烈寻求支配性所产生的父权制体系最终导致发展了男性至上主义思想对女性的正当控制(Sidanius et al., 1995)。这种思想的基本内容就是女性是劣等的、没有理性的动物,需要男性的控制。性别主义的这种为长期压迫提供正当理由的敌意成分与旧式种族主义有许多心理上的相似性。

矛盾的性别主义

使性别主义的表现区别于几乎所有类型的种族主义的是性别主义常常有反映敌意一面的善意的一面。也就是说,与大多数的支配—服从关系不一样,在男女关系之中有着大量的亲密行为:男性依赖于女性作为母亲、妻子和性/浪漫关系的伴侣。从历史上看,这种亲密性导致了男性至上主义的男子偶像化传统女性角色中的女子:他们珍爱这些女子,并且想保护他们,因为这些传统的关系满足了他们对社会支配和亲密行为的双重欲望。彼得·格利克(Peter Glick)和苏珊·菲斯克(Susan Fiske), (1996)主张,对女性的这种建立在既包含正面态度又有负面态度(敌意和善意),而并非一致的不喜欢基础上的趋向,构成了矛盾的性别主义。最近的研究显示持有这种观点的程度在不同文化以及不同个体身上都有着不同(Glick & Fiske, 出版中)。尽管善意的性别主义信念引导人们表达许多对女性的正面态度,但是它与敌意的性别主义也有一些相同的假设;即女性适合一些有限的家庭角色并且是“弱势”性别。这两种信念都是为了证明男性的社会支配地位。花几分钟时间完成表 8.3 中的矛盾的性别主义量表(第 258 页)。

在理解认知失调理论(第六章,第 178—184 页)的基础上,你可能会想知道矛盾的性别主义者是如何避免对女性的正面和负面的信念与态度的冲突情感的?如果人们同时相信女性是劣等的、讨人厌的,也是优雅性挑逗者和道德高尚的女神,他们难道不会经历严重的失调吗?按照我们已经学过的负面刻板印象的弹性理论(见第 236 页),矛盾的性别主义者可以通过把女性分成“好”和“坏”的子范畴,把矛盾的性别主义者的正面和负面情感具体化从而避免这种认知失调。在用这种两极分化的方式把女性子范畴化以后,矛盾的性别主义者就可以正当的用敌意来对待那些“坏”女人,用善意来对待那些“好”女人。

在两个独立的研究中,格利克和他的同事(1997)的发现支持了这个假设。当要求随意列出他们一般对女性划分的不同“类型”时,在矛盾的性别主义量表(ASI)上得分高和得分低的男性写出了许多相同的子范畴,而矛盾的性别主义者比非性别主义者用更加极化的方式来评价传统和非传统的女性。在矛盾的性别主义者当中,职业女性引发了他们负面的情感(害怕、嫉妒、竞争、胁迫),而且这些负面的情感与 ASI 的敌意性别主义分量表显著的相关(平均 $r = -.34$),与 ASI 的善意性别主义分量表不相关(平均 $r = -.12$)。相反,而主妇们引出了他们大量正性的情感(友善、尊敬、信任、幸福),并且这些正面的评价与善意性别主义量表显著的相关(平均 $r = -.21$),与敌意性别主义分量表不相关(平均 $r = -.02$)。这些发现表明,在矛盾的性别主义者中,具体的女性子范畴或者激活了敌意或者激活了善意,或者两者都没有激活。很明显,保留对非传统女性的负面态度和传统女性的正面态度使得男性性别主义者有可能持有对女性整体上的矛盾观点。

对其他女性持有性别主义态度的女性怎样呢?她们也会按照善意—敌意两极分化的方式来评价传统和非传统的女性吗?女性被试也完成相同的任务,与非性别主义者相比,尽管女性性别主义者对职业女性的评价也缺乏好意,而且对主妇报告了更多正面的情感,但是善

意性别主义量表与对两个子范畴的相关都不显著。这些发现表明,女性对其他女性的性别主义并不像在男性性别主义者那里看到的那么的两极分化,相反,仅仅只是对没有采取传统家庭角色的女性表达了敌意而已。

表 8.3 矛盾的性别主义量表

指导语:

下面是一系列有关男性和女性以及他们在当代社会中关系的句子,请按照下面的等级写下你对每一个句子同意和不同意的程度:

0 = 完全不同意 1 = 比较不同意 2 = 不同意 3 = 同意 4 = 比较同意 5 = 完全同意

- 1. 不管他是如何实现的,男人只有拥有女人的爱才是真正的男人。
- 2. 许多女性实际上在请求“平等的”伪装下一直在寻求特殊的关照,例如雇佣警察帮助她们越过男性。
- 3. 在灾难中,不一定应该先营救女性。*
- 4. 大多数女性把一些无辜的评论解释为性别主义。
- 5. 女性很容易被冒犯。
- 6. 在没有卷入与异性的浪漫关系中的话,人们常常是很幸福的。*
- 7. 女权主义者并不是为女性谋取比男性更多的权力。*
- 8. 许多女性都非常纯洁,但很少有男性很纯洁。
- 9. 女性应该受到男性的珍爱和保护。
- 10. 许多女性不能完全意识到男性为他们所做的一切。
- 11. 女性通过控制男性来寻求获得权力。
- 12. 每个男人都应有一个他喜爱的女性。
- 13. 没有女性男性是不完整的。*
- 14. 女性夸大了她们工作中的问题。
- 15. 一旦女性获得男性对她的承诺,她一般就试图严格的束缚住他。
- 16. 当女性在一个公平的竞争中输给男性以后,她们通常会抱怨受到了歧视。
- 17. 好女人应该被她的男人崇拜。
- 18. 实际上几乎没有女性从用好像能得到的性爱挑逗男性然后拒绝男性的进一步行动之中获得快感。*
- 19. 与男性相比,女性倾向于有更高的道德敏感性。
- 20. 男性应该为了给女性提供生活的经济上的保障而甘愿牺牲掉自己的幸福。
- 21. 女权主义者对男性提出了完全合理的要求。*
- 22. 与男性相比,女性倾向于有更加优雅的修养和品位。

计分指导

在计算每个分量表的分数之前,先把带“*”的项目的分数颠倒:

0 = 5, 1 = 4, 2 = 3, 3 = 2, 4 = 1, 5 = 0。

敌意的性别主义量表:把第 2、4、5、7、10、11、14、15、16、18、21 题的分数相加。

男性的平均分数大约是 29,而女性的平均分数大约是 20。高分表示性别主义的敌意程度高。

善意的性别主义量表:把第 1、3、6、8、9、12、13、17、19、20、22 题的分数相加。

男性的平均分数大约是 28,而女性的平均分数大约是 24。高分表示性别主义的善意程度高。

矛盾的性别主义量表的总分:将敌意的性别主义量表的分数和善意的性别主义量表的分数相加。

男性的平均分数大约是 57,而女性的平均分数大约是 44。高分表示性别主义的矛盾程度高。

性骚扰

性骚扰是敌意的性别主义的一种表现形式,指的是产生威胁、敌意或冒犯性社会环境的不受欢迎的身体或言语的性表示。在处理这类问题时一个通常的问题就是性骚扰并不

是一个客观的现象：一种被一个人认为是性骚扰的行为可能被其他人一笑了之或者被认为是值得肯定的(Houston & Hwang, 1996)。这种问题在确认一个事件是骚扰时在男性中比在女性中更为普遍(Frazier et al., 1995),特别是当这个事件涉及不想要的性暗示(例如持续的挑逗),或者性别侮辱(例如“你和所有的女人都是笨蛋”)。然而当讨论的行为包括性强迫(例如“和我发生性关系或者丢掉工作”)时,男性和女性同样会认为它是性骚扰(Burgess & Borgida, 1997)。

在大多数情况下,性骚扰涉及权力的滥用。尽管女性可能是性骚扰者而男性是受害者,但是在拥有可以强迫他人的性特权的组织权力的职业中,女性占据绝对少数(Fitzgerald, 1993)。因为这个原因,性骚扰是女性比男性更可能面临的社会问题。哪类男性更可能进行性骚扰呢?研究显示,那些把性和社会支配或权力联系在一起的男性通常可能去性骚扰同事(Pryor et al., 1995)。尽管他们进行性骚扰,但是这些男性一般并不认为他们的行为是不合适的或者是滥用权力(Fitzgerald, 1993)。这种缺乏知晓的一个原因是,对这些男性来说,权力和性之间的联系似乎是自动的和无意识的(Bargh et al., 1995)。也就是说,性骚扰者在性方面的自动化思维倾向,在他有权力的情境中将他与本质不适当的行为捆绑在了一起。

在骚扰者自己的思维过程中权力与性可以结合起来的一种方式就是通过支配——屈从的角色关系表现出来的行为。即权力拥有者通常受到下属用友好、感激有时甚至是崇拜的方式来对待(Jones, 1964)。骚扰者把他们这些行为的原因不是归因于他们拥有较高权力的社会角色,相反的,他们把女性下属的这些行为解释是为了显示性吸引力(Fiske, 1993)。这种倾向与男性通常倾向于把女性的友好错误地理解为展示性吸引力(参见第十二章,第415页)的事实一起创造了骚扰者常常用不受欢迎的性要求进行反应的工作环境(Stockdale, 1993)。

尽管性骚扰对受害者的生活产生了负面的影响,但是大多数人却并没有进行报告(Paludi & Barickman, 1991)。相反,他们常常感到内疚和自责,这与被强奸的受害者的反应是相似的(Dziech & Weiner, 1984)。当受害者报告骚扰的时候,这种指控时常被忽略或者仅仅给予罪犯一些象征性的谴责(Fitzgerald et al., 1995, 1997)。正如一位妇女对她在工作中多次被性骚扰的经验的描述:“每次我都失去或被迫放弃我的工作,而我的每个骚扰者因为我所说的话都在忙于平息事态、痛苦和局促不安,或者解雇人”。

女性对男性的性别主义怎么样呢?

与弱势群体对白人的种族偏见被更为广泛地接受一样,女性对男性的性别主义态度也比男性对女性的性别主义在美国社会得到更为普遍的接受。之所以这样,是因为在一个奉行公平主义的社会,地位较高的团体——诸如男性和白人——更可能被看做受攻击的批判对象。相反,由于地位低的团体——诸如女性和弱势群体——历史上曾经被地位较高的团体作为歧

视的对象,对他们的批评更可能招致对被批评者平等主义信念的怀疑。社会科学家知道这种被忽略的女性对男性性别主义吗?

一个重要的发现是,正像男性的性别主义可以被描述为矛盾的一样,女性好像也对男性同时持有正面和负面的态度(Glick & Fiske, 1999; Jackson et al., 2001)。在儿童时期,即使在男孩子面前女孩子也表现出两性间的敌意征兆。由于在与男孩子的交往时男孩子抢夺想要的东西并且不愿依次轮流支配性游戏风格与女孩子请求要一些东西并分享游戏机会的比较有礼貌的风格相冲突,她们常常遭遇挫折,她们反对男孩的态度可能会进一步发展(Maccoby, 1990)。不管这些冲突的游戏风格是否是因为生物学、性别社会化的原因或者这两种原因的某种结合,男孩子在这些跨性别的交往中发挥了更多的权力,这引起了女孩子对这种权力的愤恨。格利克和菲斯克(出版中)提出,这种敌意代表了许多女性后来对父权制的愤恨在儿童早期的形式。因此,正像父权制促进了男性敌意性别主义的表达一样,它也引起了女性相同的性别间敌意。

在青春期,异性恋的青少年对作为浪漫伴侣的异性的兴趣不断增长,作为结果的情感联结促进了矛盾态度的发展(Glick & Fiske, 1996)。男性在社会中的权力有时也可以被用来为女性保护并提供福利的事实促成了女性和男性的矛盾态度的发展。然而,尽管男性和女性都建立了对异性的矛盾态度,但是研究显示女性比男性更少表达矛盾性(Glick & Fiske, 1999)。实际上,女性对男性的整体性别主义态度好像更加敌意而不是矛盾,而男性对女性的整体性别主义在敌意和矛盾性基本相等的情况下,矛盾性更加清晰。与男性相比,女性表达了更多的敌意,这可能反映了女性在整个一生中倾向于有更多负面的经历。更多的负面态度既可能是由于男性支配性更强的交流风格使得女性常常经历挫折造成的,也可能是因为女性比男性更可能成为性骚扰以及日常性别主义对象的事实(Fitzgerald, 1993; Fitzgerald et al., 1997; Swim et al., 2001)。

和种族主义一样,性别主义也是一个复杂的社会问题。尽管男性和女性都持有性别主义态度并且参与了性别主义行为,但是,构成男性发起的性别主义和女性发起的性别主义的矛盾态度是不同的。当前的社会心理学研究认为,在表达对异性的矛盾和敌意态度的这些性别差异时最好按照男性和女性各自作为压迫者和被压迫者的历史角色来理解。作为当前正在进行的性别戏剧的“演员”,你现在对有关性别主义的社会心理动力有了更好地理解。有了这方面的知识,你就有了更好的装备去重新定义你自己生活中的性别关系,以便你和后代对性别主义的疑问更少。

被编织进文化“布”之中的异性恋主义

萨拉(Sarah)是我执教的马克萨斯大学的一名19岁的大学生,是一名女同性恋。最让她和其他校园中的男同性恋学生沮丧的是,大多数人很少谈论性取向或者承认同性恋。同性恋在校园中都是“隐形人”。通常都是通过一个攻击性的笑话或评论有关“faggots(无礼

用语,指男同性恋)”、“queers(用来指同性恋者的贬蔑语)”或“dykes(对女同性恋者的无礼称呼)”时才会在谈话中提到同性恋。Sarah 说,“这对我是个非常敏感的话题,当人们用它开玩笑,它是一种偏好,那不是可笑的,那是我的生活,我不会开关于他们异性恋的笑话”(Mendenhall, 1993, p. 11)。

作为一种文化现象的反同性恋偏见

261 萨拉感觉好像是隐形人的经历反映了在诋毁非异性恋生活风格的异性恋占压倒性多数的社会中同性恋者生活中共同的经历。例如在 20 世纪前七年,医学上把同性恋诬蔑为性变态和心理不正常(Martin, 1993)。当严格的科学研究并没有发现同性恋和精神病理学之间相关的证据后,美国心理学会才在 20 世纪 70 年代中期改变了观点并且把同性恋从心理疾病的诊断种类中撤走(Bayer, 1987)。尽管这从科学团体的角度清除了同性恋和心理健康的议案,但是天主教会坚持把同性恋情感描述为“内在的道德恶”并且断定与心理疾病相比同性恋“本身必须被看做一种客观的异常”(Congregation for the Doctrine of the Faith, 1986, 第 3 段)。在大多数州和自治市,同性恋关系没有合法的地位,当他们的同性恋情被人知道时常常会丧失对他们孩子的监管权,(Melton, 1989)。

注意到针对女同性恋、男同性恋甚至双性恋长期歧视的社会科学家越来越多地按照一种特殊的文化意识形态来对其进行解释。异性恋主义是赞美异性恋、拒绝、诋毁并且诬蔑任何非异性恋行为方式和特性的文化信仰、价值观和风俗的理论体系(Herek et al., 1991)。异性恋主义是解释反同性恋偏见的一个比较新的概念。这里没有使用更为普通的术语“同性恋恐怖症”有两个原因:1)恐怖症这个术语意味着反同性恋偏见是一种不理性的恐惧,是精神病理学的一种形式,事实上,这只能解释很少一部分现象,(2)它主要关注的是同性恋恐怖症患者自己的个人历史,而不是反同性恋情绪建立的更大的文化背景(Fernald, 1995)。

异性恋主义是如何证明自己的呢?例如有人称别人为“faggots(无礼用语,指男同性恋)”或“dykes(对女同性恋者的无礼称呼)”,这种明目张胆的表达反同性恋的态度当然是异性恋主义的一个例子。然而,异性恋主义还可能在更加细微的层次上施加影响(见图 8.5)。像那条认识不到自己是湿的鱼一样,异性恋者习惯于把异性恋行为定义为正常和自然的行为,以至于他们不去考虑他们也是表达性欲。例如异性恋者不会看当众手牵手、拥抱甚至接吻的男女第二眼,如果是一对同性伴侣的话,常常会做出不同的反应。公开表达爱情的同性恋伴侣通常会被批评为炫耀他们的性能力。正如一位异性恋者所说的,“只要同性恋对他们的行为守口如瓶并且不当众显示,他们就有权力过自己的生活”(Herek, 1990, p. 320)。这种对非异性恋行为的谴责使得同性恋当众做任何由他们的主要身份所规定的事情时都变得很危险,这也是马修·谢巴德(Matthew Shepard)的一位谋杀者所强调的一个事实。这种认同自己是女同性恋或者男同性恋的危险不仅仅限制了公开的自我表征,而且也使得同性恋者作为一个团体成为“隐形的”,并且拒绝把他们作为一个整体的人来看待。

批判思考 试试下面的练习。听一些你喜爱的歌词涉及爱情的抒情歌曲。你会自动的想到唱歌的这个人正在向一位异性表达他/她的爱情吗？如果是，这会告诉我们你的异性恋主义水平吗？现在积极的想像，这首歌是有关同性爱情的。你会对这些歌词以及进入你脑海中的视觉图像如何反应呢？另一方面，如果你经常想到流行歌曲的歌词涉及到同性爱，这是一个自动的过程吗？这一般会花费你更多的认知努力吗？这个练习能说明你自己个人的异性恋主义体验吗？

反同性恋个体的特征

尽管许多文化都鼓励对非同性恋的偏见态度和歧视行为，但同性恋按照他们反同性恋的水平不同而有所不同。格利高里·赫里克(Gregory Herek)和其他的研究者发现，对男同性恋和女同性恋持有极端负面态度的人与那些持有比较可以接受的态度的人在许多方面都不同。与低偏见个体相比，那些表达反同性恋态度的同性恋倾向于：

1. 是男性而不是女性(Whitley & Kite, 1995)。
2. 持有传统的性别角色态度(Kite & Whitley, 1996)。
3. 有坚定的宗教信仰并且是保守的宗教团体的成员(Herek, 1984; VanderStoep & Green, 1988)。
4. 有持有相似负面态度的朋友(Herek, 1988)。
5. 具有种族偏见和权威主义(Basow & Johnson, 2000; Whitley, 1999)。
6. 与男同性恋和女同性恋很少有个人联系(Herek & Capitanio, 1996)。

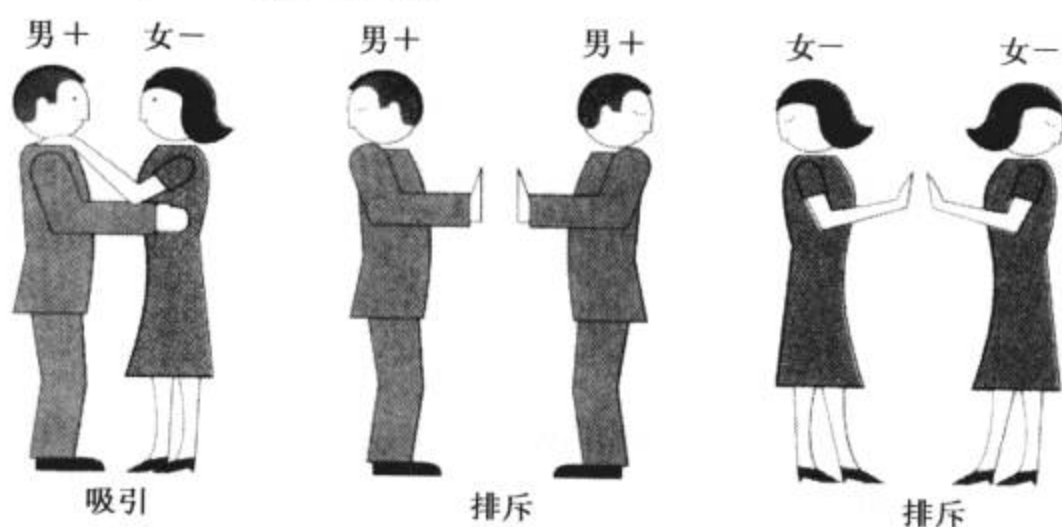
262

这些发现显示对男同性恋和女同性恋持有最负面态度的人是那些遵守社会中最保守的——甚至种族主义和性别歧视——价值观系统的人。

为什么同性恋的男性比女性有更为负面的态度呢？赫里克认为，这种性别差异的存在是因为许多文化在男性的性别角色中强调同性恋的重要性。这种同性恋男子气所规定的特征就是反对那些违背同性恋规则的男性，即男同性恋。这也就是为什么同性恋男性对男同性恋比女同性恋持有更多的负面态度。他们把男性对同性恋规则的违背看得比女性对同性恋规则的违背要更加严重。正如我们将在第十二章中要讨论的，对不能偏离狭义的同性恋男子气的担心也被认为是同性恋的男性在同性友谊中情绪常常缺乏温柔性的一个主要原因(Rubin, 1985)。对于持有坚定反同性恋态度的男性来说，更是如此(Devlin & Cowan, 1985)。

持有坚定反同性恋态度的人也有一些持有相似观点的朋友，这个事实与我们以前第六章中关于相关团体在态度形成中的重要作用的讨论(第188—191页)是一致的。赫里克(1988)发现，在态度表达中对社会支持的认识对于男性来说要比女性更加重要。这种性别差异表明反同性恋态度的表达有助于一些同性恋男性，特别是青少年，认同他们自己是“正常人”并被同性恋一些朋友圈子所接纳。

图8.5 教室中的异性恋主义



异性恋主义在我们社会中的弥漫可以用认为异性恋优于同性恋的方式来看待,异性恋过去在高中物理课本中被用来描述正负电荷的概念。“吸引”被描述为彼此拥抱的一男一女,而“排斥”被描述为有可能彼此拥抱时表示厌恶的两男或两女。你能想起其他在日常生活中把同性恋描述为“排斥”的方法吗?

反同性恋态度和信念会改变吗?

没有任何其他美国团体像男同性恋和女同性恋这样成为这种持续不变的、极端的、强烈的厌恶对象。作为敌意的对象,惟——一个能与同性恋性匹敌的其他团体就是非法移民(Sherill, 1996)。例如在盖洛普的一项民意调查中,只有6%的异性恋美国人认为,他们感觉同性恋是“讨人喜欢而且很热情的”;74%的人认为他们感觉同性恋是“令人不舒服的而且对他们不怎么注意”(Yang, 1997)。关于这个数据令人吃惊的是它表现了从20世纪70年代到80年代反同性恋态度的减少。这些民意调查的结果显示,与种族主义和性别歧视不同,大多建立在性取向上的歧视仍然是“守旧的”敌意的变种。

有趣的是,尽管坚持坚定的反同性恋态度,但是相对于1977年的56%来说,1996年美国有84%的人认为同性恋在工作机会方面应该享有平等的权利(Saad, 1996)。异性恋更多接受同性恋公民权利的一个原因是同性恋积极分子努力使异性恋认为他们的理由与种族平等和妇女权利运动是一样的。因此,那些把平等主义看作自己的自我概念的重要成分的异性恋更多采用了接纳的态度作为承认同性恋自由的社会身份的一种方式。这种对于被更多接受的解释与第六章所讨论的态度的价值表达作用是一致的(见第168页)。

改变异性恋对同性恋态度和信念的另外一个催化剂是艾滋病的流行。尽管这种危害巨大的疾病已经出现在男同性恋社区,但是一个积极的结果是它使得异性恋第一次去注意非刻板印象化的同性恋关系。大量的新文章、电视节目以及好莱坞电影证明了在被与他们有血缘关系的家庭冷淡的抛弃后,患有艾滋病的男同性恋得到了他们同性恋人和朋友的爱慕与深情的照顾。这种媒体报道不仅增加了同性恋关系的可见性,而且也为异性恋提供了体验同情同性恋的机会,这种情绪反应被发现可以改善对于被诬蔑团体的态度(Baston et al., 1997)。

消极的一面是,艾滋病危机还揭示了许多异性恋对男同性恋仍然怀有根深蒂固的敌意

(Crawford, 1996)。例如许多反同性恋组织用被艾滋病感染恐惧来增加持续的歧视,而且监控反同性恋暴力的团体报告,随着公众对于艾滋病增加的了解对同性恋的身体袭击也不断增加(Herek et al., 1997)。

小结

- 旧式种族主义已经减少而且大部分被厌恶性种族主义所取代,厌恶性种族主义是对种族团体正面和负面的信念与态度的结合。
- 最恰当的性别主义概念包括以敌意和善意为基础的矛盾性。
- 相对于种族主义和性别主义的现代表达来说,异性恋主义涉及旧式的偏见和歧视。

* 抗击偏见

在分析了偏见的各种形式,而且也考察了构成团体间不宽容的心理和社会机制以后,我们现在来探索减少偏见。首先,我们要考察改变人们的思维是否能够减少偏见(基于个人的方法),然后我们将概述减少团体间不宽容的必要情境因素(基于团体的方法)。最后,我们将对以清除教育系统中偏见的某些负面结果的两种社会心理学尝试的简单审视来结束本章。

社会科学家对于刻板印象是否能够改变的不同观点

264

由于偏见和歧视常常是建立在刻板印象思维的基础之上,一些专家曾经建议,如果人们有意识的努力去进行更加理性和演绎的思考就可能会发生一些积极的变化。而其他一些专家认为,这种努力是徒劳的。让我们简单考察一下这两种观点,首先从比较悲观的刻板印象不能被改变的观点开始。

一种观点:刻板印象是不可避免的

人类学家罗宾·福克斯(Robin Fox, 1992)认为,刻板思维是一种使得我们可以作为一个物种而生存下来的适应性心理策略。福克斯主张,由于我们的生物天性,我们被刻板思维牢牢锁定,没有任何有魔力的钥匙能够帮助我们脱离这个特殊的认知领域。按照福克斯的观点,敏感性训练、有意识的提高甚至上社会心理学课都不会将刻板印象从我们的日常思维过程中移开。

这个观点总的思想就是对刻板印象思维我们没有选择。也就是说大量的基本思维都是如此,而且,对于刻板印象我们感觉是“很舒服的”,我们自己惟一感觉遗憾的就是某个刻板印象缺乏社会赞许或者与我们目前道德观念的刻板印象相冲突。只要不是这样,我们会很乐意的投入其中。因此,在一些圈子中,“所有大公司都是污染者”不会受到挑战,而“所有的男同性恋都不值得信任”将会博得尊敬。当然,在其他圈子中,可能是相反的……只要可知觉的差异存在,我们惟一能够经常希望

的是在更加有利的方向上修正我们的刻板印象,而不是试图剥夺明显不是这种思维的弊病而是其基本的构成部分。我们必须遵从这样的思想:偏见不是一种思维形式,而思维是偏见的一种行为(Fox, 1992, pp. 149, 151)。

265 尽管刻板思维可能是自动化的而且是不可避免的过程,而且这常常对社会也是有益的,有时,这些利益超过了未监控的刻板思维的负面结果。正如我们以前所讨论过的,对于各种外团体的许多刻板印象包含了一些不利和贬抑的特征。当这些特征被激活的时候,会导致对外团体那些并不具有任何描述他们团体的客观品质的成员的有害偏见。将刻板印象描述为自然和不可避免的令人烦恼的可能含意之一就是这看起来好像是原谅了消极刻板印象所导致的偏见和歧视。也就是说,一些人可能会认为,我们不能——并且不应该——对于改变一种有助于我们生存的思维做任何事情。

另一种观点:刻板印象可以被监控

大量的社会心理学家拒绝这个结论一点也不令人惊讶。例如迈克尔·毕利格(Michael Billig, 1985)认为强调类化作为社会认知中惟一有用的适应性思维方法只提供了人类思维的一个方面理由。尽管大多数的类化肯定是有用的,但是毕利格主张区分一个特定的类别中的事物也是很有用的。他断言,总是只按照个人的最大利益去类化过分单纯而不能考虑。

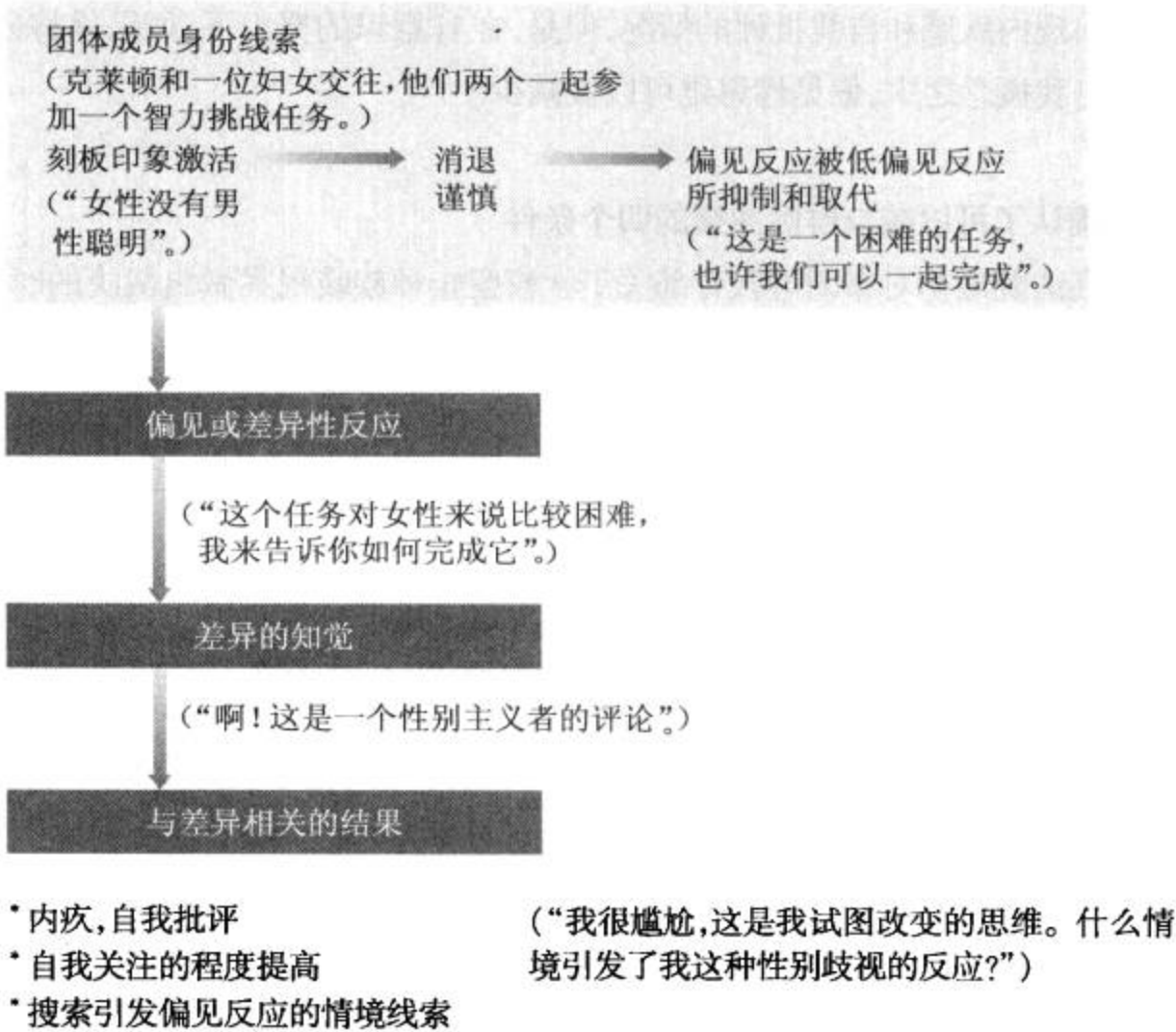
与毕利格的分析一致,帕特丽夏·戴文(Patricia Devine, 1989)也认为,如果人们有意识的去使用更多理性和归纳的策略,就可能规避刻板影响思维。也就是说,即使个体了解某个刻板印象并且过去也可能依赖它进行社会判断,他们当前的个人信念也可能与这种刻板印象不一致。由于情境的这种变化,而不是在刻板印象的基础上做出判断,他们现在可能有意识地决定依赖他们的个人信念(Devine & Monteith, 1999)。

例如想像一下克莱顿(Clayton)在女性智力低于男性的教育中长大,而在他生命的过程中,克莱顿受到持有与这种性别刻板印象不符的人的影响。由于这种经历,以及他认为自己是非性别主义者的愿望,克莱顿可能会开始采纳对女性更加公平的态度。尽管克莱顿不再接受这种偏见,但是他并没有把它从记忆中排除掉。完全相反,按照戴文的观点,在他重新学习的过程中,这种刻板印象仍然是一个组织良好的经常被激活的认知结构,而且比新采纳的个人信念更容易接近。对于像克莱顿这样的人来说,在某种意义上,检查负面的刻板印象并提防内团体偏见需要采取有意识的注意——愿意破坏一种坏习惯。正如你从第六章所回忆的(第175—176页),由于习惯了包含大量自动化和不加思考的反应,破坏起来常常比较困难。

图8.6概述了自我觉知和自动调节(参见第三章)在减少偏见性反应中所发挥的作用。继续我们的例子,克莱顿无论什么时候遇见一位女性,这种性别刻板印象都会不知不觉地被激活。如果他不进行有意识的监控他的思想,那么他可能会自动的滑入到好像女性智力比男性低下(矛盾反映)的行为当中。知晓了他行为中的这种矛盾之后,克莱顿会经历矛盾联合反

应。这种反应包括内疚感和自我批评,这反过来会引发他们提高自己的自我觉知并且搜索可能自发地引起这种偏见反应的情境线索(Hing et al. , 2002; Zuwerink et al. , 1996)。通过对引发偏见的线索的注意,克莱顿会慢慢的增进自我调节机制,对未来的诱因做出更加克制和谨慎的反应(Monteith, 1993; Monteith et al. , 1998)。

图 8.6 通过自我调节来减少偏见反应



根据戴文(1989)和蒙蒂斯(Monteith, 1993)的观点,当低偏见个体第一次开始设法用非偏见的方式对以前被贬低的外团体成员进行反应的时候,刻板印象激活常常同时引发差异反应(例如偏见性),随后引发了一系列的与差异相关的结果。左图从上到下的垂直箭头描述了这个认知过程。随着时间的过去,通过对自己思想仔细的自我调整并关注自己的非偏见标准,低偏见个体打破了“偏见习惯”并按照左图上面水平箭头所描述的那样进行反应。如果该模型精确描述了如何消除偏见行为,那么为了减少你自己的偏见反应第一步需要做什么呢?

戴文减少偏见和歧视观点的重要之处在于它并没有假设偏见是自然的社会类化过程不可避免的结果。如果低偏见标准是他们自我概念的核心并且他们在行动之前将这些标准纳入思维当中的话,人们就可以避免偏见反应(即歧视)。因此,尽管自动化刻板印象行为使得非偏见性反应非常困难,但研究显示人们可以通过有意识地自我调节来抑制这种不相宽容(Blair et al. , 2001; Rudman et al. , 2001)。然而,无需学习的偏见性反应中最大的绊脚石是,正如我们在第三章中所发现的那样(第 55—57 页),许多人并不能自发的使用必要的自我觉知去思考他们自己个人的非偏见态度(Monteith, 1996):如果他们不思考这些标准,在他们用

偏见性的方式进行反应的时候就不存在内疚感和内心的冲突。然而,如果使用了自我觉知,他们可能会学会在社会判断中避免使用刻板印象(Kawalami et al., 2000)。

戴文的观点的进一步推论是,它推断出了美国白人令人厌恶的种族主义普遍性的一些必要的界限(参见第 252—255 页):并非所有的白人都拼命的掩藏他们来自自己以及他人的种族主义偏见。实际上,这种观点认为无论人们的种族、性别或者性取向如何,许多人都得到激励去有意识的努力建立非偏见的思维(Plant & Devine, 1998)。尽管这并不容易,尽管这将毋庸置疑地减少出现内疚感和自我批评的情况,但是,在有意识的努力下,如果你将公平主义原则内化在你的自我概念之中,偏见性思维可以被减少。

接触假说确认了可以减少群际冲突的四个条件

267 在美国最高法院最初对布朗诉教育部关于学校废止种族歧视案做出裁决的时候,戈登·奥尔波特(1954)就概述了废止种族隔离教育会如何减少种族偏见。后来其他社会心理学家也对所谓的接触假说做出了贡献(Amir, 1969; Hewstone, 1996)。该假说可以被看作是通过操纵情境变量来减少有冲突历史的团体间敌意的蓝图。根据这个观点,当满足四个情境条件的时候团体间的接触可以减少敌意(参见表 8.4)。

表 8.4 通过社会接触减少偏见

既然你已经知道了如何建立一个减少你自己偏见的个人项目(参考图 8.6)。现在让我们开始着手在团体层次上减少偏见。按照接触假说,如果满足了下面列出的四个条件,群际偏见可能被减少。回想一下你们大学校园里或者你们当地社区的团体间敌意。也许这种冲突涉及男性和女性、同性恋和异性恋,或者来自于不同族群的人。利用这四个主要条件你如何开展一个“宽容运动”呢?

必要条件

- 1. 平等的社会地位:冲突中的团体成员应该在每个人地位大致平等的情境中交往。
- 2. 持续的亲密接触:不同团体成员之间的交往应该是一对一的,而且应该持续比较长的一段时间。
- 3. 团体间合作:不同团体的成员应该参与完成超级目标的联合活动。
- 4. 赞成平等的社会规则:必须要有一个团体权威人物发挥很大促进作用的清晰的社会知觉,这样偏见和歧视才不会被宽恕。

平等的社会地位

第一个必要的条件是接触的团体必须大体上处具有平等的社会地位。当这个条件不能满足而传统的不平衡地位被继续维持的时候,很大程度建立在地位差异基础上的长久的刻板印象一般不会得到改变(Gaertner & Dovidio, 2000)。然而,研究显示当来自不同种族和宗教团体的地位平等的人相接触的时候,例如美国陆海空三军的战士,他们的种族刻板印象和偏见会减少(Pettigrew, 1969)。

持续的亲密接触

第二个条件是两个团体必须有持续的亲密接触。20 世纪 40 年代到 50 年代所做的几个

公共屋的研究证实了这个条件在减少偏见方面的重要性。斯图亚特·库克(Stuart Cook)的叙述反映了这些种族融合的社会实验:

这些研究对于团体间接触和态度改变的最清楚地发现之一就是,当在他们曾经经历这种结交的情境下,个体会比较迅速地接受甚至赞许与其他社会团体成员的结交,但只有这些个体与那些其他团体的成员有着非常亲密的个人关系时,这种赞许才可能被推广到其他情境当中去。(Cook, 1964, pp. 41—42)。

同样地,法国、英国、德国、芬兰以及荷兰的调查研究和田野研究也确认了团体间的友谊可以显著地减少诡秘和公然的偏见(Liebkind & McAlister, 1999; Pettigrew, 1997)。持续的亲密接触对于减少偏见的必要性并不恰巧是一个人直接所体验到的那样:仅仅知道你的某些内团体成员拥有外团体的朋友对于减少对外团体的偏见就足够了(Wright et al., 1997)。学校废止种族歧视并没有引起种族偏见显著减少的一个可能的原因就是不同种族的学生通常避免与其他种族的交流。也就是说,即使学校的建筑成为一个整体了,但是学生们在公交车上、操场上、自助餐厅中以及教室中都把自己隔离开来。校方常常夸大在学习成绩的基础上将学生分离开来的问题,这会使得占据有利位置的白人学生和处于不利位置的弱势群体的学生在教室中几乎没有接触。

团体间合作

可以减少敌意的第三个条件是团体间合作。正如罗伯茨(Robers)的洞穴实验所证实的那样,当他们参与一个联合的活动去完成共同目标(超级目标)的时候,“响尾蛇”和“鹰”之间的仇恨消退了。在大量的实验室和包括学校、工作以及陆海空三军的田野情境中也获得了相似的结果(Desforjes et al., 1997)。合作可以减少群际偏见和敌意的一个可能的原因就是不同种族团体的合作好像是在认知上将一个外人重新类化进一个新的内团体之中(Gaertner & Dovidio, 2000)。

赞成平等的社会规则

成功减少冲突的最后一个条件是有适当的赞成平等的社会规则(Monteith et al., 1996)。正如第六章所证实的那样,社会规则对于决定人们行为的意图有着显著的影响。在这里权威人物和团体领导发挥着关键作用。如果他们公开声明支持公平,其他人就可能追随他们的领导。如果他们反对团体间的接触,减少偏见就不可能(Cook, 1984)。这就是为什么如果海陆空三军中的女同性恋和男同性恋的性取向被发现以后会连续的遭受战友非常现实的生理和心理上的虐待的主要原因之一。许多处于命令链上部的他们的上级并不是一贯的赞成接受甚至容忍所征募的同性恋人员(Herek et al., 1996)。另外一方面,当上级能清楚解释不被宽容

的偏见陈述和歧视行为时,种族、性别甚至性取向的紧张在许多工作环境中都被成功的缓解了。

超越接触假说

对接触假说的一个批评就是它过分强调了改变强势团体的偏见态度,而忽略了弱势群体成员的态度(Devine et al., 1996)。为了更加有效地促进团体间的和谐,社会科学家还必须考虑(1)弱势群体成员的态度和信念,(2)团体间接触所涉及的每个人的信念和焦虑。例如按照这个观点,在团体间接触的过程中,弱势群体的成员可能由于担心被作为牺牲品以及受到负面的评价而感到焦虑(参见刻板印象威胁的讨论,第238—240页)。而强势团体的成员由于担心说出或做出可能被解释为偏见迹象的事情而感到焦虑(Blascovich et al., 2001a)。团体间焦虑的总效果常常会在社会冲突中甚至在缺乏任何真实的偏见态度情况下造成困难(Greenland & Brown, 1999; Hebl et al., 2000)。当人们在团体间交流的过程中经历这种焦虑的时候,他们常常采用一种保护性的自我表征风格,在这种风格中,他们主要关注的不是试图留下一个坏印象,而是试图留下一个好的印象。因此,他们比那些焦虑水平低的个体说得更少,而且一般行动更加谨慎。然而,这种策略可能会造成相反的结果,因为他们的外团体同伴可能把他们的沉默寡言解释为敌意。好消息是如果人们把他们置于团体间情境当中并且与外团体成员具有积极的甚至中立的接触的时候,他们的团体间焦虑会降低(Britt et al., 1996; Hyers & Swim, 1998)。

在最后的分析中,并没有一个策略能消除来自团体间关系词汇表的偏见和歧视(Aboud & Levy, 2000)。由于我们作为一个物种处理来自社会中的信息的方式以及我们对团体关系的重视,我们将一直需要注意我们评价他人的方式。尽管社会刻板印象并没有本质上的错误,但是它很容易削弱我们理解那些处于受到优待的“我们”这个类别之外的人们的共有人性的能力。

小结

- 社会科学家对于人们是否能够阻止刻板印象的和偏见性的思维持有不同的观点。
- 接触假说确认了四个减少偏见的条件:
 - 平等地位的交流
 - 团体间合作
 - 持续的亲密接触
 - 赞成公平的社会规则
- 团体间焦虑阻碍了对于社会团体之间冲突理解的发展。

* 应用

学校如何既减少群际冲突又提高学习成绩呢?

1971年,埃利奥特·阿伦森(Elliot Aronson)受得克萨斯州奥斯汀校方负责人的请求,提

出一个减少在刚刚废除种族隔离的教室中种族间紧张的计划。在对学生的交流进行观察以后,阿伦森认识到,其中的社会动力与谢里夫在强盗洞穴田野实验中所描述的非常相似(参见第243—245页)。以这个研究为指导,他和他的同事们建立了一种被称之为**拼图教室**的合作学习技术(Aronson et al., 1978; Aronson & Thibodeau, 1992)。这种技术之所以被这样命名是因为学生们在“拼凑”中必须合作,这与拼图游戏的方式很相似。该技术被引入到十个五年级班级当中。另外三个班作为控制组。 270

在拼图教室中,学生们被安排在不同种族和学习成绩的六人一组的学习小组中。当天的课程被分为六个部分,每个学生都负责学习课程的一个部分,然后将其教给组里的其他成员。由于课程被按照这种方式进行了划分,要想获得成功必须要合作。与传统教室的学习中学生相互竞争相比,拼图教室促成了超级目标,而且还促进了种族和谐。与控制教室中采用传统学习技术的学生相比,拼图组的学生偏见减少而且彼此的喜爱程度增加。他们对学校的喜爱和他们的自尊一样也提高了。合作学习还提高了弱势群体学生的考试学习成绩,而白人学生保持了相同的成績。

由于这些研究是第一次做,并且报告了从相似的合作教室情境中所发现的结果的元分析。发现拼图方法提供了一个有望通过破坏那些引起学生认知和情绪差异的“外团体”障碍来改善废除种族隔离学校的种族关系的方法(Miller & Davidson Podgorny, 1987)。

在学校中另一个普遍的社会问题是许多弱势群体的学生不能提高他们的智力潜能。例如非裔美国大学生一般都学习成绩不良,即使他们成绩的等价值与白人学生的学习成绩相同(Neisser et al., 1996)。在我们以前对刻板印象威胁讨论的基础上,学习成绩不良部分可能是因为两个因素。第一,与刻板印象相联的焦虑可能直接削弱了黑人学生的学习成绩(Blascovich et al., 2001b)。第二,在重复焦虑导致学习成绩不良以后,许多学生可能不再认可学习成绩,以便这对他们的自尊不再重要。

为了抵消刻板印象威胁的这两个负面的结果,社会心理学家在建立新的——仍然在发展的——称之为“**明智教育**”的教育方法上发挥了作用。明智教育中的一个很重要的部分就是采用不会引起刻板印象威胁的方式为学生提供有关他们学习进步的批评性反馈。因此,不是给学生提供一些污蔑性的补救办法,这常常只会强化他们对自己智力以及学习能力的怀疑, 271 明智教育要请弱势群体的学生参与种族融合的挑战智力的学习项目。经常性的一起工作,而且学生们获得这样的信息:不管他们目前的技术水平如何,他们都有能力延伸他们的学术潜能。这个信息是明智教育中另一个重要的部分:智力并不是一成不变的,相反,通过努力工作智力是可以扩大的。

关于非裔美国学生明智教育项目的早期研究显示,与受传统教育的控制组相比,明智教育促进了学生更多地去享受学习过程,更多的认同学术成就和学校教育职业,更高的平均学习成绩(Aronson et al., 出版中; Cohen et al., 1999; Steele et al., 出版中)。在某种意义上,

明智教育和刻板印象威胁一样,是自证预言的另外一个例子。与教师对弱势群体的学生不抱任何期望,当这些学生学习不好或者辍学的时候来最终证实他们的期望相反,明智教育项目中的老师一开始就抱以很高的期望并按照这种信念行动。

* 特色研究

学生合作与偏见减少

资料来源:Van Oudenhoven, J. P., Groenewoud, J. T., & Hewstone, M. (1996). Cooperation, ethnic salience and generalization of interethnic attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 26, 649—661.

社会身份理论主张,社会类化常常会导致对内团体的偏爱和对外团体的偏见。该理论引出了两种不同的改善群际关系的策略。一种策略,称之为个性化,提出减少社会类化的突出性会转移人们对个人信息的注意(Brewer & Miller, 1984)。如果发生在一个合作情境中的人际交流结果是积极的,那么团体间的关系应该得到改善。相反,另外一个策略,称之为普遍化,认为只有将对具体个人的正面态度普遍化到这些个体所来自的团体身上,合作才可以导致偏见的减少(Hewstone & Brown, 1986)。

这两个策略哪一个最可能减少偏见呢?有了普遍化,外团体的突出程度是中等的还是高等还重要吗?也就是说,只有在合作开始夸大其对喜爱的正面影响以后,外团体成员的社会身份才应该被突出吗?还是应该在最初的介绍期间应该建立这种突出性并一直维持到对某个喜欢的外团体成员的正面态度被普遍化到对整个外团体吗?

在这个研究中检验了三个假设:

1. 与参与合作的外团体成员的成功合作会导致对没有参与合作的外团体成员整体上更加正面的态度。
2. 在社会类化被更加突出的时候要比这些类化不被突出的时候,对没有参与合作的外团体成员的态度会更加满意。
3. 如果直到合作的第二个阶段,社会类化才被突出的话,这些态度将会最满意。

方法

44名互相不熟悉的荷兰中学生(年龄14—16岁)参与了本研究,他们被随机的分派到三个实验条件中的一个,每个实验条件都由2名荷兰学生和1名土耳其人作为同盟。土耳其人被选为外团体对象,因为荷兰人对土耳其人种族间的态度是比较负面的。在高—高突出条件下,同盟者的种族特性在介绍性的交谈以及破解这两个令人困惑的任务的过程中被突出出来。在低—高突出条件下,同盟者的种族特性只是在破解的过程中才被突出出来,而在低—低突出条件下,他的种族特性从不被突出出来。

在两个小时中,每个组的三个学生一起合作解决这两个纵横拼字谜。与拼图学习方法一样,通过仅仅给每一个学生三分之一的解决这些难题所需要的信息来创造合作的条件。通过选择所有组几乎都可以完成这些难题的水平来确保成功。通过实验者告知每个组他们比其他组工作效率高而且填的词更多来进一步提高成功的体验。

一旦这些难题被完成,被试就通过完成自我报告问卷表达他们对土耳其人与荷兰合作者的态度。他们对土耳其人的态度一般都是通过接下来领他们进入另一个房间并请他们参与一个测量对11个生活在荷兰的不同种族人的态度的“不同的研究”而获得的。在主要的研究完成后,研究者还让第二组55个学生只是完成“对土耳其人的整体态度”而没有任何的接触或者合作。

结果与讨论

与假设1一致,合作团体中的学生比没有经历与土耳其人接触或合作的学生后来表达了对土耳其外团体成员整体上更多的积极态度,这个合作减少偏见态度的发现确认了接触假说的一个原则。与假设2一致,对土耳其人最积极的态度是在合作的土耳其人种族特性被突出的两个条件下获得的(高一高突出以及低—高突出)。这个发现表明,在某种程度上,为了把他们的积极态度普遍化到整个外团体,与可爱的外团体成员接触的内团体成员必须知晓外团体成员的社会身份。低—低突出条件没有出现普遍化态度变化的事实表明,个性化策略在改善内团体态度上并没有普遍化策略有效。最后,根据假设3,如果直到合作的第二阶段社会类化才被突出,态度应该是最满意的,然而,与预期相反,高一高突出以及低—高突出条件之间并没有显著的差异。研究者提出,预期结果没有出现的一个可能的原因就是因为这个研究情境并不是一个具有威胁的情境,因此,被试不可能经历团体间的焦虑。进一步的研究应该探索在更具有威胁的情境下,外团体分类的逐渐引入在普遍化积极态度方面是否会更加有效。

* 本章回顾

273

约翰·多维迪奥(John Dovidio, 2001)提出在偏见的研究中有三次学术浪潮。第一次浪潮出现在第二次世界大战之后,认为偏见是一种个人的精神病理学形式。权威主义人格是这次浪潮中最可以被确认的理论。第二次浪潮开始于20世纪50年代,而且认为偏见更接近于一个社会问题,与从一个人蔓延到另一个人的社会癌症非常相似。从这种社会观点出发建立了大量的理论,包括现实团体冲突理论,社会接触假说以及社会身份理论。一直持续到20世纪90年代早期的第二次浪潮并不认为偏见是心理疾病的一种表现。相反,它被概念化为社会化、正常的认知过程以及对于获得报酬并提高自尊的自然愿望的一种产物。现在我们正处在偏见研究的第三次浪潮中。更多的注意力被放在了对偏见态度的无意识理解上,以及团体间不宽容的对象如何适应并应对这些描述。第三次浪潮的工作中最近的例子包括内隐偏见、刻板印象威胁以及矛盾的性别主义。这三个研究浪潮一起深化了我们对于偏见的建立、扩展以及消失的理解,以及它对于偏见的对象以及作恶者有什么样的重要性。

我们远不只是一个没有偏见的物种。我们对人进行分类的自然倾向能够激起偏见的上演。竞争、内团体忠诚以及社会意识形态会激起把人们看作是“他们”而不是“我们”的趋势的火焰(Lanning, 2002),这一点也是正确的。然而,本文从头至尾证明了反省我们行为的能力、我们按照与内化的个人信念一致的方式行动的愿望以及我们重塑偏见能够被减少的社会现实的能力。如果自我概念是一个真实的认同过程,那么我们在个体水平需要做的是扩展我们对作为一个整体的人性的内团体认同(Neit et al., 出版中)。这样做的时候,我们将能够在那些以前被我们认为只不过是下等的“他人”中间看到我们自己。这决不是一个无关紧要的认知改变。对此你在第十二章中将会发现,当我们把他人包括在我们的自我概念中的时候,我们的资源成为他们可以共享的,而且他们的成功和失败都成为了我们自己的事情。因此,要实现一个低水平偏见团体的第一步是监控我们自己的思维和行动。第二步是共同努力去改变他人的知觉。需要问你自己的问题是:你是否准备好了开始第一步?

274 * 相关网站

网址:Http://www.mhhe.com/franzoi3

本章的网址主要关注的是偏见的本质,包括种族刻板印象的分析、性骚扰、反同性恋偏见、憎恨犯罪行为的历史与心理以及如何打破引起偏见的习惯。

美国心理学会

美国心理学会会有探索与偏见和歧视相关的大量问题的网页。例如一个网页分析了是否我们所有的人都有一定程度的偏见,以及打破我们引起偏见的习惯的可能性。另外一个网页探索了憎恨犯罪的历史,包括它的流行、犯罪者以及情绪性结果。

考察亚洲人小眼综合征

该网页用幽默和有趣的个人和历史故事以及例证分析了关于亚洲人的刻板印象。

美国大学妇女联合会

美国大学妇女联合会的网站用单独的地方作为性骚扰(美国大学妇女联合会对美国学校性骚扰的调查)以及教育中的性别歧视专用(“性别隔阂:哪里的学校仍然在贬降我们的孩子”)。

性取向:科学、教育以及政策

该网站展示了著名的反同性恋偏见权威格利高里·赫利克(Gregory Herek)博士的工作以及他的北加利福尼亚团体研究小组。本章中引用了大量由赫利克和他的小组所作的研究。

第三部分 了解我们在 群体中的位置

275

作为单独的个体来说,我们每个人都是群体的产物(Miller & Prentice, 1994),或者正如许多年前社会学家乔治·赫伯特·米德(1934)所指出的,是群体内化到个体的意识中才使我们有了自我。群体动力学的特点就是充满活力而又永不休止的改变。

第九章将讨论社会力量(Social power)是如何影响我们的思想和行为。个体、社会和文化因素是如何影响从众行为?而群体中的异议者(Nonconformist)或持少数派观点的人会怎样呢?我们如何使别人答应我们的请求?我们会在多大程度上接受权威人物的伤害性命令?

在第十章我们将更密切地关注群体心理学。一群人是如何变成一个群体的?群体如何塑造了其成员的行为?群体在作决策时比个体更谨慎还是更冒险呢?群体中的领导是如何出现的,是否有不同的领导风格?最后,当群体的利益和个人利益发生冲突时又会怎样呢?

第九章 社会影响

引言 / 257

社会影响的定义 / 258

社会影响涉及社会力量的运用 / 258

经典从众研究 / 259

谢里夫的规范形成研究分析了模糊情境中的从众 / 259

阿希的线段判断研究分析了对多数派的从众 / 261

信息性和规范性影响会导致从众 / 264

沙克特的“约尼·罗科”研究分析了遭排斥的异议者 / 265

影响从众的因素 / 266

影响从众的情境因素 / 266

影响从众的个人因素 / 268

个人主义与集体主义在从众模式上的差异 / 271

在特定情况下,少数派能够影响多数派 / 271

从众有时候会无意识的产生 / 274

顺从 / 275

积极情绪、互惠和说明理由是促进顺从的三个因素 / 276

两步实施的顺从策略 / 278

服从 / 282

米尔格拉姆的研究显示对伤害性命令的服从不是例外而是一种常规 / 282

对受害者施加心理伤害的命令也可能被服从 / 286

看到别人反抗权威会明显地降低服从 / 287

对社会影响的统一解释 / 289

社会影响理论认为影响取决于影响者的数量、实力和接近性 / 289

应用 / 291

你会在压力下屈打成招吗? / 291

特色研究 / 292

屈打成招 / 292

本章回顾 / 294

相关网站 / 295

* 导言

一天早上,有个人醒来时发现自己的手脚都系上了细小的绳子,而这些绳子一直连到了窗子外面。

……我不是一个木偶,他说到,他的声音带着疑惑的口气陡然间提高了,是吗?我是一个木偶吗?

在他挠头的时候,有根绳子不停地一松一紧。

……唔,他说到,我想知道我到底是不是一个木偶?

在他从床上跳起来时,所有的绳子都一紧。

既然起来了,他就走到窗户边上,想看看到底是谁趁他睡着时和他开了这样一个玩笑……

他的眼神循着绳子望向了天空,发现从云层中伸出的一只巨手控制着系有绳子的一根横木……

哦,他说到,真古怪,我以前从来没有看到过横木……我想我是一个木偶……

拉塞尔·爱迪生(Russell Edson, 1976)的这首诗非常贴切地描述了30岁的男人楚门·布尔班克(Truman Burbank)的世界,楚门是1998年的电影《楚门的世界》(*The Truman Show*)里的主人公,而这部电影也使主角的扮演者金·凯瑞(Jim Carrey)成为电影界的明星。楚门是一个宁静和谐的小镇希哈文(Seahaven)的居民,这个小镇位于邻近佛罗里达海岸的一个小岛上。楚门完全不知道他的整个生活其实是由一只看不见的手在操纵。作为公司合法收养的第一个人,他的整个生活都被电视台暗中给拍摄了下来,并播放给世界各地的亿万观众观看。实际上,希哈文是一个完全封闭的电影摄制棚,有着一个巨大的屋顶,人造太阳,月亮和气候,以及实际上是绘制在墙上的地平线。楚门生活中的所有人,包括父母、妻子、朋友、同事,甚至是街道上的陌生人,都是公司根据剧本要求安排在他身边的雇来的演员。一旦楚门的行为和剧本不符合,就会突然出现一些意外的干扰促使他回到既定的剧本上来。

楚门从来没有越过这一精心控制的世界,因为已经从心理上训练了他不会这么去做。比如在他年幼的时候,他的父亲和他一起驾船远离了港口,结果父亲“淹死”了,这就在年幼的男孩心中创造了一个“大海”恐惧症。另外一些比较温和的方式,如促使他内化他最喜欢的电影《告诉我回家的路》(*Show me the way to go home*)中的信息,而这些信息鼓吹的是待在家乡不仅是一种美德,还是一种明智的选择。

为什么楚门从来没有认识到他的生活完全是有人在操纵呢?正如那天才般的导演所说的,“我们接受了我们所处世界中的事实。”然而,随着电影剧情的发展,楚门慢慢地开始怀疑起来。这个怀疑使他了解到了事情的真相吗?他将怎么做呢?他会放弃这一木偶般的角色吗,或挣脱那只无形的手的操纵吗?在你阅读关注社会影响的本章内容时,我希望你能够问

你自己这样一个问题:我和楚门·布尔班克有多大程度的相似?

* 社会影响的定义

在开始回答这个问题之前,让我们首先给本章的主题和有关概念下一定义。

社会影响涉及社会力量的运用

社会影响(Social influence)是一个人或一个群体运用社会力量(Social power)来改变别人的态度或行为。**社会力量**指的是能够用来推动或影响改变的力量。这个力量可能是源于处于某个社会位置上得以掌握了某种资源(比如奖金、惩罚或信息等),或得到了别人的喜欢或崇拜(French & Raven, 1959; Raven, in press)。在《楚门的世界》这一电影中,创造者即导演运用了围绕楚门生活的所有社会力量。那么父母给子女,或社会领导对民众施加的力量和这有多大区别呢?我们的生活与楚门的生活是不是仅仅是程度上的区别呢?

想想你曾经参加过的一个文化仪式活动,即唱国歌,公众典礼或体育运动会开幕时要求大家一起唱国歌的情形就很好地阐明了社会影响对行为造成的影响,即顺从。社会影响对行为造成的影响有三类,顺从是其中的一类。**顺从**(Compliance)指的是在他人的直接请求下,按照他人要求作出的公开行为。顺从的时候,应别人的要求作出反应的人内心可能同意也可能不同意自己所表现出的行为,或对自己的行为没有意见。顺从别人的要求而自己也没有意见的情况并不罕见。你在吃饭时将盐递给同伴的时候想过这一行为显示出了你们之间的关系,或你的价值观了吗?很可能没有。你仅仅是出于习惯而已。同样,在2001年9月11日之前,许多美国人唱着“星条旗永不落”(the Star Spangled Banner),但是并不会考虑这一行动的含义。对他们来说,这只是在体育比赛之前习惯跟着唱的一个仪式而已,这样做完全是无意识的(Langer, 1989)。然而在“9·11”恐怖事件之后,以前完全是无意识地跟着唱歌的人毫无疑问变得有目的了。

你是否曾经应你朋友的要求让他抄袭你的作业呢,即使你知道这是一件不应该做的事情?这种表面顺从(External compliance)指的是尽管自己不同意,但是也会按照别人的要求来行动。我们表现出表面顺从是因为我们在乎别人被拒绝后的反应(Deutsch & Gerard, 1955; Tyler, 1997)。另外,我们有时候顺从某一要求是因为我们内心认同与这要求有关的社会标准或价值观。这种内心顺从(Internal compliance)或内化(Internalization)既包括行为上符合别人的要求,同时还包括内心对这一要求的认同(Kelman, 1958)。在符合你自己价值观的前提下、应别人要求为某一社会事务捐款就是一个内心顺从的例子。因此,唱国歌也可以表达你的爱国心。

一旦我们没有顺从别人的请求,他们就可能会使用比较保险的另一种影响方式,即服从。**服从**(Obedience)是社会影响给行为造成的第二种影响,指的是在别人的命令下而表现出来的行为,常常是对地位更高的人或有权威的人的服从。由于我们中的绝大多数人都从小就被教

育成要尊敬和服从权威人物(如父母、老师、警察),对这些地位更高者的服从就很普遍了,而且服从也常常被当成成熟(Maturity)的标志。还有哪些因素促使你心甘情愿地去服从呢?我们将在本章的后面继续探讨这一问题。

社会影响对行为的第三种影响是从众(Conformity),指的是在感觉到的群体压力下而与他人保持行为或观点一致的现象。在社会影响的作用下,你与他人有多大程度的相似呢?想想你穿的衣服、你吃的东西、你喜欢的音乐、你信仰的宗教,等等。你的朋友、家庭以及更广泛的文化传统等社会习俗是如何对你生活中的这些方面造成影响的?看到别人打呵欠你也跟着呵欠又是怎么回事?这是不是从众的一个例子呢?公然地反抗一个特定群体的影响又会怎样呢?你是独立地行事,还是简单的遵照群体的标准行动?即使不是不可能,但有时候要区分从众和独立还是比较困难的。即使前者是屈从于群体的标准,而独立(Independence)是不服从他人的控制,但是他们常常导致了相同的行为结果。我们将在本章的后面详细讨论这个问题。同时,还会讨论那些让你觉得自己的生活和他人的生活产生相似的因素。

小结

- 社会影响:一个人或一个群体运用社会力量来改变别人的态度或行为。
- 从众、顺从、服从代表着社会影响给行为造成的三个主要方面的影响:

从众:屈服于感觉到的群体压力。

顺从:在他人的直接请求下,按照他人要求作出的公开行为。

服从:在别人的命令下而表现出来的行为。

* 经典从众研究

为了更好地理解社会影响,让我们先开始分析 40 多年前的 3 个经典从众研究,即穆扎弗·谢里夫(Muzafir Sherif)的规范形成(Norm development)研究、所罗门·阿希(Solomon Asch)的群体压力以及斯坦利·沙克特(Stanley Schachter)开展的人们如何对待异议者的研究。

谢里夫的规范形成研究分析了模糊情境中的从众

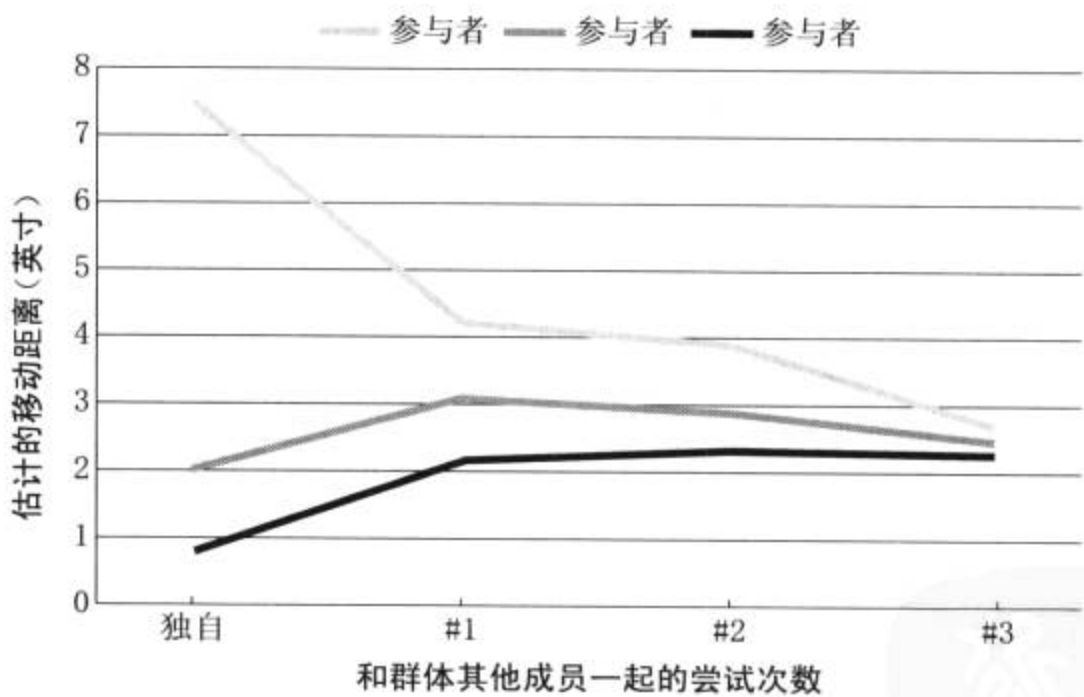
第一个广为人知的从众研究是土耳其出生的穆扎弗·谢里夫在 1935 年发表的社会规范(Social norms)形成研究。谢里夫研究的开展在一定程度上是因为他不认同当时社会心理学中盛行的个体论观点(Individualist view),当时的个体论观点认为群体仅仅是个体的集合、个体形成的集合体并没有给群体带来新的特性。相反,谢里夫认为群体大于个体思想的总和,并且通过研究群体的社会规范如何形成来验证他的假设(Sherif, 1936)。

谢里夫募集大学生被试参与他所说的视知觉实验。他将参与者安置在一个狭小、黑暗的实验室,在被试前方 15 英尺处,呈现一个小小的光点,然后告诉他们一会儿之后光点可能会移

动,而他们的任务就是判断光点移动的距离。在所有的实验中,当参与者指出光点开始移动后,光点会保持2秒钟,每个人需要做100次的判断。参与者并不知道,实验者其实根本就没有移动光点。参与者所感觉到的光点移动其实就是名为游动效应(Autokinetic effect)的视错觉。游动效应指的是在人们注释黑暗房间中的一个静止光点时,由于缺乏参照框架,这个光点似乎会向各个方向移动。

在这个非常模糊的情况下,参与者开始对距离的估计通常来说是完全不同的。然而,在经过几次实验后,他就会形成一个比较稳定的对光点移动距离的估计。因此,即使这是一个视错觉,参与者也会给这些紊乱的刺激赋予一些规律,使估计的移动距离保持在一个稳定的水平,就好像他们真的在进行视觉任务一样。但是因为光点的移动是一种错觉,在单独判断时,不同的被试对光点移动距离的估计并不一致。有的人对移动距离的估计值稳定在2英寸左右,而另外一个人形成的稳定估计值可能是6英寸。在实验的第二阶段,谢里夫将这些参与者安排在一起,形成2个人或3个人的群体,并且要求他们每次都大声的公开说出各自的估计结果。结果发现,所有的参与者慢慢地改变了他们的估计,使他们的估计结果逐渐趋于一致。人们从自己的标准转移到群体所期望的标准上,就是**社会规范(Social norm)**的形成(图9.1)。

图9.1 规范的形成



在谢里夫的游动效应实验中,当3人组的参与者各自大声说出自己对光点移动距离的估计值时,开始时对距离的不同估计在实验中慢慢地会聚了。换句话说,在一个模糊的情境下,个体之间对光点的移动距离建立了一个期望的标准(一个社会规范)。你能想出生活中你和别人建立的、用以指导行为和信念的社会规范的例子吗?

282 社会规范的形成过程同样也说明了更为概括的社会影响过程(Bar-Tal, 2000)。参与者处在一个变化着的、模糊的环境,而且他们希望群体能够帮助自己判断环境。他们都遵照了一个刚刚形成的,与自己的标准完全不同的社会规范。有意思的是,即使有证据清楚地表明

出现了社会影响,但是谢里夫研究中的大部分参与者都否认别人影响了自己的判断。

谢里夫还发现如果参与者对情境越不确定的话,他们就越容易受别人的意见影响。比如在一个对最初实验设计略微变化了的研究中,开始的时候参与者不是一个人在做实验,而是在群体背景下体验游动效应,这样他们就不会建立起自己的个人标准。结果发现,在这样的实验条件下,参与者更容易受别人的意见影响,而且与最初实验条件相比,他们更快的形成了群体的社会规范。

谢里夫研究的第三个发现是当参与者不确定该如何界定现实时,他们非常容易受那些自信的人影响。这一结果的发现是因为实验者安排了一个实验者同谋和被试一起实验,并且实验者同谋每次的距离判断值都是在一个预定的范围内。正如实验者所估计的,实验被试很快就采纳了实验者同谋所估计的距离,并且后来被试在单独实验的时候也使用了这一社会规范。其实,在面临令人迷惑的环境时,人们会顺从于那些处理环境时看起来自信的人,即使这些人不在时也会继续受这些人的意见影响。

自信者对不大自信者的影响程度,以及在这种情况下所建立的社会规范能保持多久后来被罗伯特·雅各布斯(Robert Jacobs)和唐纳德·坎贝尔(Donald Campbell)(1961)进行了研究。他们将真正的被试单独放置在有3个实验者同谋的情境下进行游动效应实验,这些实验者同谋都是对距离做了极端的估计(光点移动了16英寸)。即使这些实验者同谋估计的距离比一般人估计的距离多出了12英寸,参与者仍然顺从了同谋的估计,做出的判断和这些同谋所做的极端估计值非常接近。在发现了极端组中所形成的光点移动标准之后,研究者继续了这个4人群体的光点移动实验,只不过不断地将其中的实验者同谋替换成真正的被试。在第一代的4人群体中有3个是实验者同谋,但是每过一段时间就将其中的一个同谋换成真正的被试。如此一来,在这一群体发展的第四代,4人群体中的3名实验者同谋都已经全部被替换成了真正的被试,而这个4人群体经过了4代的发展,也就形成了一个具有延续性的属于不同代的群体。虽然极端的实验者同谋在群体发展到第4代时已经没有了,但是前面几代所形成的极端的群体规范却仍然对这一代群体的判断有影响,并且这种影响还持续了很长一段时间。雅各布斯和坎贝尔的研究用实验证明了通常的社会影响——上一代所形成的观点在很大程度上会塑造这一代以及下几代的思维。

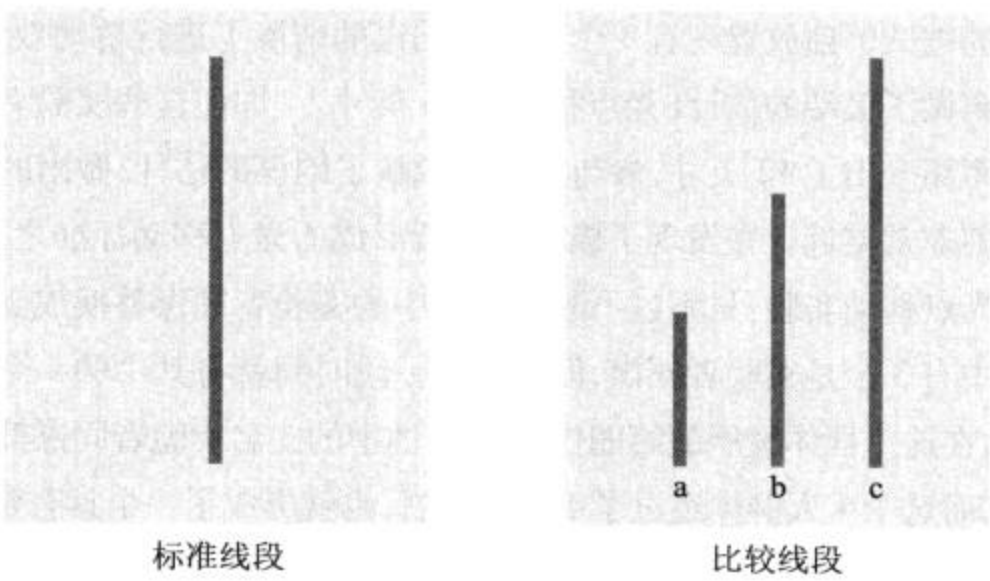
总的来说,这些研究表明当人们在不知道该如何解释或判断情境时,就容易受别人的影响,尤其是那些看起来似乎很自信的人。我们不仅会顺从他们的观点,而且即使这些人不在场了,我们在判断时仍然会继续受他们的观点影响(Nye & Brower, 1996)。这一从众现象构成了所有社会的社会化过程的基础,同时也能够帮助我们解释楚门·布尔班克为什么30年来都会接受希哈文的人为现实了。

阿希的线段判断研究分析了对多数派的从众

在1992年的春天,洛杉矶爆发了震撼全球的25年来最严重的黑人大暴乱。这一事件是 283

在陪审团裁定4名洛杉矶白人警察对黑人罗德尼·金(Rodney King)没有过度使用武力的情况下引发的^①。4名警察殴打的过程被人偶然摄入录像镜头,而且绝大多数看过这段录像的人都认为金是警察野蛮殴打的受害人。其中一名陪审员维吉妮亚·罗雅(Virginia Loya)在判决刚结束时宣称,她开始的时候认为应该判警察有罪,然而在陪审团讨论过程中,当其他陪审员认为金是罪有应得之后,她不再坚持有罪判决了。在认真考虑了其他陪审员的意见之后,罗雅说道,“对我来说,录像带是最重要的证据。他们不这么看。在我看来,他们是一群瞎子,他们根本就没有擦干净他们的眼镜。如果有可能,我希望这些人不会这么缺乏判断力。”尽管认为其他的陪审员做了不准确的判决,但是她仍然顺从了他们的判断,并且除了对一项指控投了有罪票外,对其他的指控都改而投了无罪票。为什么即使知道其他的陪审员是错误的判断她也接受了呢?为了理解她的行为,我们可能会产生了解性格缺陷或顺从性人格结构的兴趣,但是这样做的话,我们将会忽略社会影响的力量,以及群体压力是如何使我们不采纳我们眼睛所看到的社会现实的。

图9.2 阿希的线段判断实验



这是阿希的经典从众实验所用图片之一。参与者需要从3条比较线段中判断是哪一条和标准线段一样长。

284 这一影响重大的判决和所罗门·阿希(1951, 1952, 1956)50多年前所开展的经典从众研究有着惊人的相似。在一系列的实验中,大学生自愿者参与了一个被称之为视知觉测验的研究。在进入实验室之前,他发现还有其他6个学生也是来参加实验的。其实这6个学生是实验者的同谋,他们早已被阿希告知在实验中必须怎么做。这群学生围绕着一张桌子坐下,阿希然后指着黑板架上卡片里的一条垂直线段说这是标准线段,在这张卡片上同时还有另外3条标记为“A”、“B”、“C”的垂直线段(见图9.2)。阿希告诉被试,他们的任务就是从A、B、C三条线段中找出和标准线段同样长的线段,被试总共进行了18次不同的线条判断任务。研

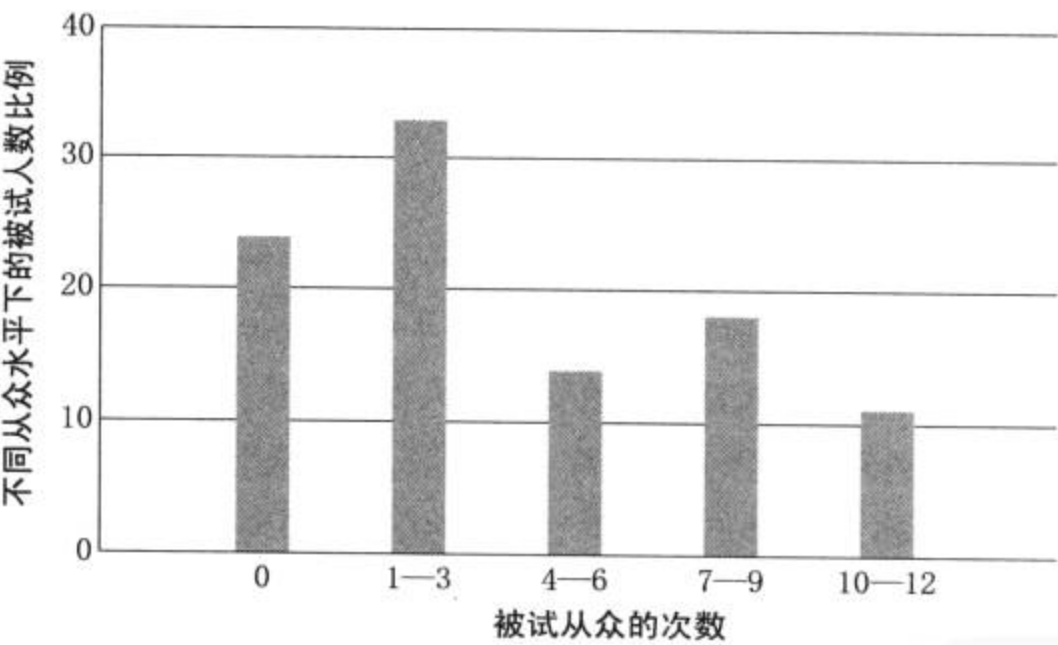
① 后来这些警察被控告侵犯了金的人权,结果有2名警察被判入狱。

究者事先对座位顺序进行了巧妙的安排,使6个实验者同谋中的5人能够先于真正的被试发表意见。

毫无疑问,研究中的所有被试开始都认为他们的任务非常简单,因为很明显只有“C”线段是正确答案。在开始的2次实验中,实验者同谋选择的都是正确答案,但是在剩下的16个实验的12个实验中,他们在实验者安排的情况下都一致选择了一个明显是错误的答案。那么这种情况下那个真正的被试会怎么做呢?现在,他处于一个两难境地:是该与整个团体作对,说出正确答案,还是顺从其他人的判断,报告那个明显是错误的答案?

虽然不同被试的从众程度略有不同,但是总的来说在三分之一的实验中出现了从众行为,即被试在37%的实验选择了和实验者同谋一致的错误线段。而且有76%的被试至少在一次实验中报告了错误答案,即出现了从众行为(见图9.3)。相反,控制组的被试独自判断时,错误判断的人不到1%(Asch, 1951)。和陪审员维吉妮亚·罗雅类似,阿希研究的参与者表明许多人会受他人的诱导而放弃自己眼睛所看到的事实,反而遵照其他人所作的错误判断。后来的研究再次证实了这一发现,这些研究结果表明人们常常不是与他人的一致性意见进行抗争,反而是选择了从众(Tanford & Penrod, 1984)。

图9.3 阿希研究被试的从众程度



当面临一群人都选择了错误线段时,被试在33%的判断任务中表现出了从众行为。虽然有近于三分之一的被试在一半的实验中没有表现从众行为,但是有76%的被试至少在一次测验中表现出了从众。社会影响的哪个方面可以说明这一效应?

正如前面章节所讨论的,许多人会坚持自己的态度、信念和行为,以使自己保持一致性。如果这一点属实,人们对自己的从众行为会有什么反应呢,尤其是在和自己的观点完全相反的情况下? 研究显示,当人们面临承认自己是随意地遵照了群体标准,还是使自己相信是事实迫使自己顺从了标准时,几乎每个人都会选择重新建构(Reconstruct)事实(Buehler & Griffin, 1994)。这种从众后的意义改变(Postconformity change-of-meaning)使从众者认为他们的行为是有充分理由的,这样就可以保持认知上的一致性。

285 虽然阿希的研究结果表明,即使群体判断明显是错误的也仍然会存在社会影响,但是这并不意味着我们是他人判断的奴隶。正如图 9.3 所示,在阿希研究中有 24% 的被试从没有表现过从众,只有不到三分之一的被试在超过一半的实验中有从众行为。正如陪审员罗雅在解释为什么她在其他的判决中都顺从了其他陪审员的无罪判决,而在其中一项针对一名警察的判决时却不同意其他大多数人的意见而做了有罪投票时的说法,“他们无法改变我认为那名警察有罪的意见,我不会让步的。”这一完全独立的行为看起来似乎是令人振奋的,然而人们
286 常常乐于附和错误的判断,或在不确定如何界定周围环境时乐于接受别人的判断这些事实,表明存在一些需要深入研究的引人注目的社会影响力。

信息性和规范性影响会导致从众

下面我们进一步探讨谢里夫和阿希实验被试所面临的困境的差异。首先,谢里夫的被试发现自己处于一个模糊的情境下,毫无疑问他们会对自己判断光点移动的能力缺乏信心。他们会怀疑自己能否在这种情况下做得很好,或他们可能会寻求其他人的指导。相反,阿希实验中的被试能够清楚地看出哪个是正确答案——情境并不模糊。然而对他们来说,事情有点奇怪,因为其他的所有人都选择了错误线段!在这种情况下,他们可以选择坚持自己的判断,但是会让自己显得很突出、很不合群,或者选择附和群体的判断而避免这种不适。在后一种情况下,被试公开采纳别人的意见表明,与说出正确答案相比,“保持一致”是他们更重视的方面。而在前一种情况下,参与者采纳别人的意见是寻求正确答案时所采用的方法。

在努力探索这两个研究中的不同社会压力时,莫顿·多伊奇(Morton Deutsch)和亨利·杰拉德(Henry Gerard)(1955)认为群体压力来源于两个方面:规范性和社会性影响。在人们为了获得别人或群体的奖赏或逃避惩罚时而出现的从众、顺从和服从就是**规范性影响**(Normative influence)。如果阿希的被试因为害怕受到别人的嘲笑或消极评价而改变自己的判断,那么他们就是受了规范性压力的影响。然而,如果他们因为觉得有一致意见的实验者同谋在判断线段时可能会更准确,那么他们就是受了信息性压力的影响。在人们为了获得准确信息时而出现的从众、顺从和服从就是**信息性影响**(Informational influence)。我们常常指望从群体中获得信息,尤其是我们对自己的判断不确定时(Baron et al., 1996)。因为阿希研究中的许多参与者实际上并不可能认为群体的线条判断是正确的,我们就能够有把握地认为他们的从众主要是因为规范性影响而不是信息性影响。相反,谢里夫研究中的从众很可能是因为信息性影响,因为光点的运动非常不确定。

这两种不同类型的社会影响反映了两种不同类型的社会依赖(social dependence)。信息性影响反映了名为信息依赖(Information dependence)的社会依赖,这是一种为了从别人那里获取有关世界的信息以减少不确定性而产生的依赖。规范性影响的基础是为了从别人那里获取积极结果或奖赏,也就是所谓的**结果依赖**(Outcome dependence),又名**规范性依赖**(Normative dependence)。因此,减少特定情境下的不确定性的需要导致了信息依赖,而获得接纳或

赞同的需要导致了结果依赖。虽然有时候这两种影响机制是各自独立作用,但多数情况下是同时起作用的(Baron et al., 1996; Insko et al., 1985)。在维吉妮亚·罗雅和其他陪审员一起讨论罗德尼·金案件时就很可能是这种情况。面临其他陪审员迫使她接受录像带并没有拍摄到全部事实的压力(规范性影响),削弱了她那坚持有罪判决的想法,她就很可能更为认真地考虑其他陪审员对事件的解释(信息性影响)。

沙克特的“约尼·罗科”研究分析了遭排斥的异议者

迄今为止,我们已经讨论了导致我们附和群体判断的影响力量,但是那些并不屈服于这种影响下的人们会怎样呢? 群体通常是如何对待这些异议者的呢?

在阿希开展群体从众研究的同时,斯坦利·沙克特(1951)开展了一个极为精彩的实验研究,分析了不附和多数意见的后果。沙克特将8至10个自愿者组成的群体组成为“案例研究小组”,小组成员共同讨论少年犯约尼·罗科的案例,然后为当局提供一份应该如何对待约尼的建议。在提交建议时,自愿者被试在一个7点的爱与惩罚评估量表上进行选择,“1”代表用“爱”的方式来对待约尼,“7”代表采用“惩罚”的处理方式。在被试不知情的情况下,每个讨论小组都被研究者安插了3个实验者同谋,这些同谋早已被研究者告知在讨论时必须做的特定选择。研究者估计参与者会选择偏向于“爱”的处理方式,所以沙克特事先告诉实验者同谋需要做与其他真正被试完全不同的选择。“偏离者”同谋在整个讨论中都坚持应该选“7”,即选择“惩罚”,并且无论有什么反对意见都不改变决定;“墙头草”同谋开始也是选“7”,但是在讨论中慢慢改变了自己的决定,采纳了群体的多数意见;“正常者”同谋在讨论中一直保持和群体中多数人一致的意见。

你认为在讨论中,被试会如何对待这3个有不同选择的人呢? 在被试尽力说服偏离者但没有奏效时,最后又会如何对待他呢? 开始的时候,被试花费了许多时间和偏离者与墙头草沟通,希望说服这两个人改变对约尼的意见,而很少注意到正常者。一旦被试发现偏离者不打算改变决定,墙头草采纳了群体的意见时,针对他们的沟通急剧减少。如果你认为这种沟通是社会压力的一个指标,那么这一结果显示少数派成了社会影响作用的焦点,直到他们附和大多数人的意见或使群体了解到说服他们的努力是无效的为止。这种直接的说服性沟通就是规范性影响的一种形式。

在小组讨论的最后阶段,沙克特告诉小组中的所有人,说现在小组太大了,不大适合下一阶段的讨论,因此他们需要决定小组中谁可以保留下来。被试的反应提供了人们是如何对待异议者的答案——偏离者被大家拒绝参与下一阶段的讨论。较近的一个元分析对23个类似沙克特实验中的偏离者的研究进行了分析,发现在群体仅仅有1个或2个偏离者时,排斥偏离者的可能性大于偏离者人数更多时的情况(Tata et al., 1996)。总的来说,这些研究提供了非常有说服力的证据,表明社会排斥是规范性影响对异议者的最终,也许是最有力的作用形式(James & Olson, 1996)。

288 青春期的许多青少年为了获得社会接纳而和朋友一起酗酒和吸毒,而对于另外一些有不同群体标准的青少年来说,接纳的需要使他们放弃了这些危害性的嗜好。在这两种情况下,异议者常常都会被群体排斥(Williams & Zadro, in press)。其实所有年龄段的人都会采用排斥的策略,因此这一策略使用的非常普遍,被人们当成为社会影响的有力策略,而且似乎在网络上也被采用(Williams et al., 2000)。然而,这种使用是需要付出心理上的代价的。在一系列的研究中,娜塔莉·西娅罗科(Natalie Ciarocco)和她的同事(2001)发现排斥别人在短期内会耗尽人们的自我资源,使自己在其他任务中难以进行自我监控(见第三章,第57—59页)。换句话说,回避一个人需要付出实实在在的努力,这种应激很可能会减弱你在生活中其他领域的战斗力。因此,虽然排斥别人是一种“清理”异议者的有效方式,但是使用这一策略的人也可能需要忍受压制别人的压力。

小结

- 谢里夫的规范形成研究显示:

我们在界定社会现实时会指望他人。

我们最容易受自信的人影响。

- 信息性影响:人们为了追求准确信息的需要而产生的社会影响。
- 阿希的线条判断实验说明了我们常常出于和别人保持一致的需要而从众。
- 规范性影响:人们为了获得奖赏或回避惩罚而产生的社会影响。
- 沙克特的“约尼·罗科”研究显示有凝聚力的群体对异议者的反应是:
首先试图说服他们;
如果说服无效就排斥他们。

* 影响从众的因素

现在我们已经了解到在不确定自己能否做出准确的判断和别人很自信时,或担心会受到别人的消极评价时,人们可能会表现出从众行为。那么有哪些社会因素和个人因素会影响从众呢?

影响从众的情境因素

在探索影响从众因素的过程中,社会心理学家特别关心社会情境(social setting)因素。他们估计这些情境性因素会给个体造成一种社会压力,促使人们产生一致的行为。

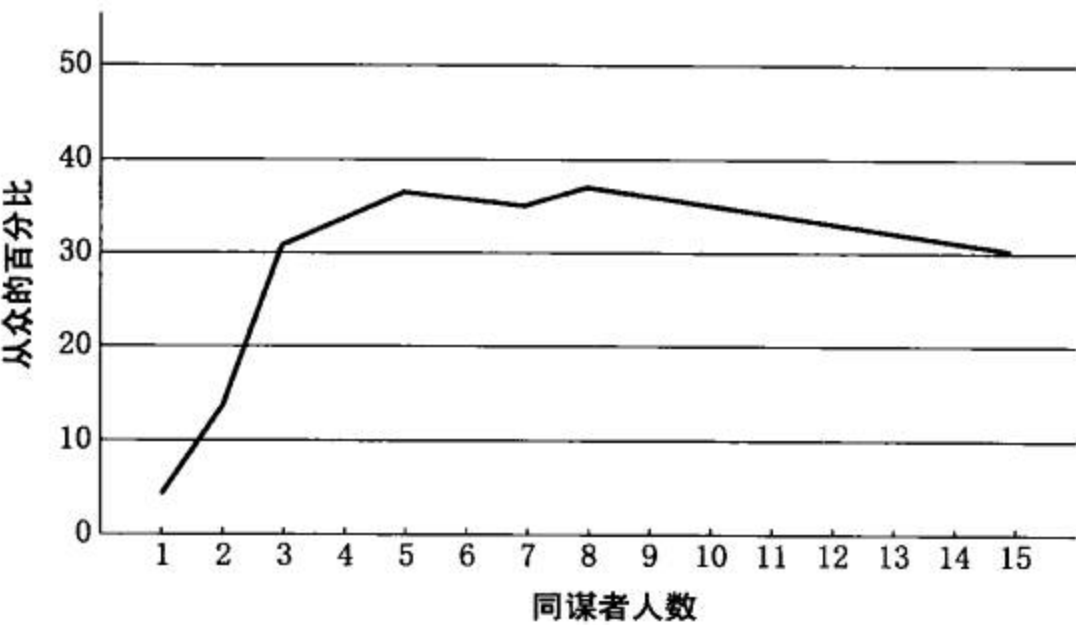
群体规模的大小

影响从众的情境因素之一就是有影响力的群体人数。当阿希(1955)将意见一致的实验者同谋人数从1逐渐增加到15人时,他发现随着群体规模的增加,从众行为也随之增加了,但

是增加到一定的水平后便稳定在那水平上(见图 9.4)。当同谋者人数在 3 个和 4 个时,从众水平达到了最高峰,然后从众水平不再因同谋者人数的增加而增加了,因此从众水平在同谋者群体的人数为 15 人时并没有比 3 个人时高。

另外有研究显示群体规模仅仅在某些情况下是从众水平的预测因子。詹妮弗·坎贝尔(Jennifer Campbell)和帕特里夏·菲尔雷(Patricia Faurey)(1989)发现群体规模在社会现实很清晰时(容易进行判断)是一个重要的因素,但是在社会现实模糊不清时(难以进行判断)相对来说就不那么重要了。这一交互作用产生的原因是在模糊或清晰的社会现实中到底是哪类社会影响在起作用。就如前面所说的,当现实是清晰的时候,是否从众取决于群体所施加的规范性影响的大小。增加群体的人数(增加到 4 个左右)将会导致规范性影响的增强,如此一来,从众行为也就会增加。反之,如果现实是模糊不清的,信息性影响相对于规范性影响来说就是一个更为重要的因素,这时候出现的就是信息依赖,一两个人对你的影响和三四个人,甚至是二十四个人对你的影响没有什么区别。

图 9.4 群体规模与从众



在阿希(1955)的从众研究中,在将意见一致的实验者同谋人数从 1 人增加到 15 人时,从众水平在同谋者人数增加到 3 至 4 人时达到最高水平。你认为群体规模效应为什么会稳定在这一水平呢?

群体凝聚力和问题的关联度

如果群体中的成员能够相互吸引的话名为具有凝聚力。通常来说,有凝聚力的群体比没有凝聚力的群体有更高水平的从众(Hogg, 1992)。比如在沙克特(1951)偏离者研究的另外一种情境下,他改变了群体的凝聚力以及讨论主题的关联度。当群体是高度凝聚和主题也是具有高关联度时,群体给偏离者施加了最高水平的压力,并且也最可能会排斥异议者。这些发现表明如果一个具有非常强的团结精神的群体在讨论一个重要的问题时,他们难以容忍那些持有不同意见的人。高凝聚力团体影响其成员的最佳例子莫如我们的朋友圈子,我们非常容易受他们的影响,因为我们非常尊重他们的意见,希望能够取悦于他们以及害怕被他们排斥

(Crandall, 1988)。

社会支持

在阿希的研究中,如果仅仅有一个实验者同谋选择了正确线段,你认为被试的从众水平会怎样呢?实际上,阿希(1956)发现只有一个实验者同谋选择正确线段的话,从众水平出现了急剧地下降,仅仅是原来从众水平的四分之一。弗农·艾伦(Vernon Allen)和约翰·莱文(John Levine)(1969)的研究表明社会支持能够通过降低群体的规范性影响从而减少从众行为。在他们的一个研究中,被试和四个实验者同谋一起进行视知觉实验。事先告知其中三个实验者同谋一起做错误判断,第四个同谋或者赞同其他同谋的意见,或者与真正的被试保持意见一致,或者是做另外的错误选择。结果发现无论是在第四个同谋附和真正被试的意见时,还是这个同谋不同意其他所有人意见的时候(包括真正被试的意见),真正被试的从众水平都有了降低。他们开展的第二个实验(Allen & Levine, 1971)发现,即使在这个支持者戴着厚厚的眼镜并且抱怨看不清楚的情况下,从众水平仍然出现了下降。

这些发现说明了任何与多数派意见不同的观点都能够降低规范性的影响,从而减少从众的水平。虽然违反社会共识(Social consensus)在这似乎是一个决定性因素,但是事先的社会支持比规范性压力已经产生之后的社会支持更有效(Morris et al., 1977)。遗憾的是,如果这种支持后来被取消了,规范性影响的作用又会再次出现。在阿希的一个研究里,当开始同意真正被试意见的那个实验者同谋改变了主意,转而附和多数人的意见时,真正被试的从众水平又回到了原来的从众水平(Asch, 1955)。如此看来,为了获得其他人支持自己的异议,一个人应该表达自己的异议,而且越早越好,并且一直坚持到底。记住这点建议,因为这点对我们后面讨论少数派在抵制以及改变多数派意见时,少数派如何对群体其他成员施加影响很重要。

影响从众的个人因素

舆论(Consensus)是决定我们是否从众的最重要的情境压力。然而我们并不是一架机器,对这些情境因素的反应并不完全相同。虽然迄今为止还难以确定与从众有关的具体人格特质(McGuire, 1968),但也有研究表明顺从于群体的压力与我们的价值观(Values)和自我概念(Self-concept)有关。

自我觉知

在第三章我们已经讨论过,行为是受个人因素还是社会标准的影响一定程度上取决于当时重要的是哪部分自我(私我或是公我)。如果人们自我觉知(Self-awareness)到是私我,那么他们就会倾向于根据个人标准行事;但是如果人们觉察到是公我,则社会标准的作用更大(Froming et al., 1982; Kallgren et al., 2000)。因此,自我觉知到是私我时会降低从众,而公我

时则会增加从众的水平。

批判思考 想像一下如果你正在开展一项阿希类型的从众实验,然而你想测试一下通过诱发被试在自我展示时关注公我能否增加异议者的人数。那么你会在阿希的标准研究设计中增加哪些变量呢?也就是说,为了诱发被试自我展示时关注公我,你怎么来改变阿希的标准程序?当线条判断任务是清楚的容易判断或模糊的难以判断时,自我展示时关注公我能否导致更多的异议者?自我觉知的公我效应是怎么影响实验结果的?

自我展示

具有讽刺意味的是,许多文化并不认可那些由于在意别人的评价而屈服在社会影响的压力下的从众行为。比如罗伯特·恰尔蒂尼(Robert Cialdini)和他的同事们(1974)发现美国大学生通常认为那些在社会影响下没有屈服的人是一个更聪明的人——当然不包括他努力使别人顺从时。进一步的研究发现从众或独立行为的基础是人们经过仔细考虑的展示给别人的印象(Impression)(Collins & Brief, 1995; Santee & Maslach, 1982)。当自我展示(Self-presentation)者独自面对那些试图影响他的人,以及从众被认为是聪明的和思想开明的时候最容易出现从众行为。相反,公然不顾他人的影响在以下两种情况下最可能出现(Baumeister, 1982):1)有其他人并没有参与说服自己和2)屈服看起来似乎是软弱的投降而不是明智的决定。在这样的情况下,从众将难以继续保持自己独立自主的公众形象。 291

个人控制的需要

虽然有时候对自我展示的关注能够解释从众和不从众的出现,但是在其他情况下我们可能仅仅是想控制自己的行为,从而抵制社会影响。杰克·贝勒姆(Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981)提出了心理抗拒理论(Theory of psychological reactance),指的是人们认为自己有行动自由的需要,当自由受到限制的时候,人们往往会采取对抗的方式以维护自己的自由。例如如果父母要求他们的女儿不要和某个特定的男孩约会,她可能会不服从她的父母,以此作为恢复她个人对自己行为控制的方式。当产生了抗拒时,人们更想去做那个被禁止的行为(与这个不被接受的男孩约会)。同样,如果这个女孩的父母强迫她和另外一个特定的男孩约会,抗拒将使得这个女孩更喜欢那个被禁止的男孩,而不是她父母选中的这个男孩。

杰里·伯格(Jerry Burger, 1987)发现个人控制欲(Desire for personal control, DPC)的个体差异可能部分解释了人们对社会影响的易感性差异。在他的研究中,要求大学生被试从“1”(非常无趣)至“100”(非常有趣)评价报纸上一些漫画的幽默程度。在其中一种条件下,被试是独自地评价漫画,而在另外一种情况下被试是在听取了其他两位被试的评价后再进行评价。这些先做评价的被试其实是实验者的同谋,他们事先已被告知将漫画评为比较有趣(平均为70—100),即使伯格特别挑选的漫画是先前被评价为比较无趣的也需要评定为有趣(被试评价的平均分仅仅为25)。

292

在评定漫画之前,对被试进行了个人控制欲(DPC)的纸笔测验。正如你在表 9.1 中所看到的,虽然 DPC 并不能预测被试独自判断时的结果(两组被试都评价成无趣),但是相对于低 DPC 组被试来说,高 DPC 组被试更不可能附和实验者同谋的判断。虽然我们可以明显地看出高 DPC 组被试并不是对实验者同谋的影响免疫,但是结果表明他们似乎能够更好地抵制从众。

表 9.1 控制欲和从众:无趣的漫画会因为他人的积极评价而被评为有趣吗?

当大学生被试对先前被确认为“无趣”的漫画进行幽默程度评价时,高个人控制欲(DPC)和低个人控制欲组被试在单独评价时并不存在显著的区别(高分表示更有趣),但是相对于低 DPC 组被试来说,高 DPC 组被试更不可能附和实验者同谋(条件组)的判断。根据这些发现,你认为哪个组能够更好地抗拒从众。

		平均幽默程度 个人控制欲	
		低	高
情境	单独	43.7	49.3
	群体	73.2	62.1

虽然因为个人控制欲的作用,人们可能不会屈服于社会压力,但是这并不意味着他们一定会自主地行动。不从众的反应有两种不同的类型。一种是自主行为(Independence),即前面所定义的不服从别人的控制。如果一个人和某人约会并不是因为他父母同意或反对,而是因为他真正喜欢对方,这就是自主行为的表现。这时候在他的行为选择中并没有心理抗拒。另外一种是从众(Anticonformity),其特征是在所有情况下都与社会影响对抗,心理阻抗常常是导致反从众的原因(Nail et al., 1996)。反从众者会约会他们父母不同意的人,而不会与他们父母赞成的人约会。因此,两个人的行为可能相同,但是他们可能是由不同的欲望所驱动。一个有强烈个人控制欲的人可能表现为自主行为也可能表现为反从众行为。有些人“走条少有前人走过的路”并不是因为他们不同意群体的决定,而是采用不同意这种方式来满足个人控制的需要。

性别与从众

早期的社会影响研究发现女性的从众性略高于男性,但是较近的研究认为即使有性别差异的话,这个差异也是微乎其微的(Eagly, 1987)。如果是在面对面的情况下,一个人需要公开地表示反对别人,则可能会出现微弱的性别差异(Becker, 1986)。社会影响的易感性方面的性别差异可能是源于我们文化传统中所形成的男性角色和女性角色的社会角色差异,以及他们对自我展示的关注面不同。也就是说,当人们觉得有人在观察自己时,女性可能比平时在个人环境中表现出更多的从众行为,而男性则会表现更少的从众(Eagly & Chavala, 1986)。当面临着是否从众时,人们会努力想给别人一个良好的印象,由此就会倾向于表现出一个良好的被社会所接受的性别行为模式。如果这一分析正确,那么如果男性和女性选择的是不那

么传统的性别角色时,你就能够发现此时对自我展示的关注将变得不再重要,并且所存在的任何从众差异也将完全消失。

个人主义与集体主义在从众模式上的差异

293

了解了一个人的文化背景是否会有助于你判断他/她如何面对社会影响? 个人主义(Individualism)的指导原则就是个人利益重于群体利益。与此完全相反,集体主义(Collectivism)主张群体的利益应该是所属成员思想和行为指南(Ho & CHIU, 1994)。按照哈里·特兰迪斯(Harry Triandis)和他的同事的看法,集体主义文化下的人比个人主义文化下的人更重视获得群体的赞同,而一旦失败则会感到羞耻(Hui & Triandis, 1986; Triandis, 1989)。相反,来自于个人主义文化下的人,有着更强的自主需要和保持独特性的需要。由于重视的方面不同,来自于集体主义文化下的个体会对他们的群体表现出更高的从众水平(Bond & Smith, 1996; Cialdini et al., 2001)。集体主义文化下的个体认为对群体的顺从并不是个人主义文化下所认为的是软弱的表现,而是将这看成是一种自我控制、灵活与成熟的表现(White & LeVine, 1986)。

虽然这些文化差异表明从众行为在集体主义文化下可能更常见,但是这并不意味着集体主义下的人们会屈从于任何群体或所有群体的影响。为了更好地理解此种文化下的群体影响,我们必须清楚地了解他们重视的是哪个群体。正如第三章所讨论过的,内群体(Ingroup)是某个人所属的群体,而这也构成了他或她社会身份(Social identity)的一部分。在理解社会影响的过程中,将内群体和外群体(Outgroup)区分开来是非常重要的。外群体是某个人并不属于的群体。研究表明集体主义文化下的个体会将内群体的规范当成是普遍有效的,并且对内群体权威会自觉地服从;而另一方面,他们不相信外群体的规范,因此也常常不愿意在他们的影响下屈服(Triandis, 1972; Wosinska et al., 2001)。

集体主义文化下的大部分异议者采纳的是外群体的规范,而不是内群体的规范。不同文化的人们所认为的内群体规范效度方面的差异是集体主义文化比个人主义文化孕育出更高从众水平的原因之一。因此,来自于诸如希腊这种传统的集体主义文化下的个体很可能会屈服于家族或部落的影响(他的内群体),然而可能会坚决地抗拒来自于遥远的国家机关的任何压力(知觉中的外群体)。当我们在面对那些属于个人主义文化下的个体时,虽然他们也是倾向于更相信内群体规范,但是与集体主义文化下的个体相比,他们同时会对内群体规范进行较多的质疑,尤其是在违反了他们的自我利益(Self-interests),或遵守社会规范会显得平庸或普通时(也就是说,没有独特性)。

在特定情况下,少数派能够影响多数派

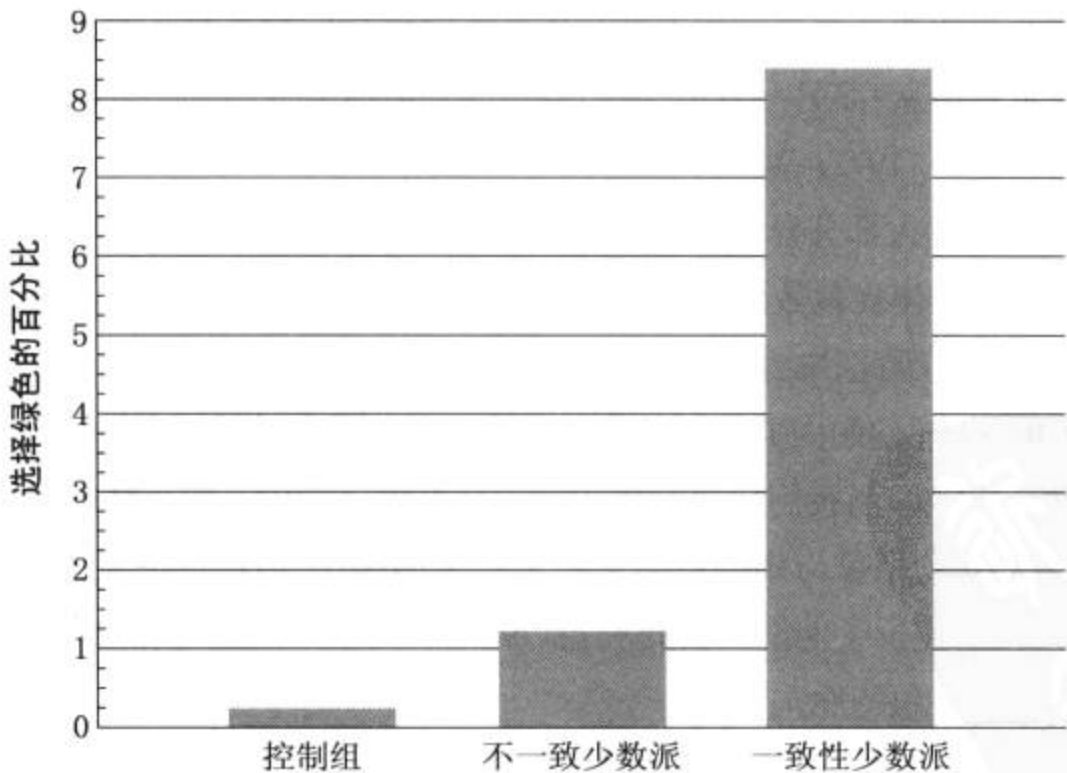
历史上不乏某个人或弱势群体坚持非主流观点直至最终被接受,而在此前一直遭受持主流观点的人的迫害的故事。这种异议者引起群体改变的过程就是少数派影响(Minority influ-

ence)。在谈论是什么导致了这种社会影响时,19 世纪女权主义者苏珊·B. 安东尼(Susan B. Anthony)说道,“谨慎、小心的人会一直想方设法保护他们的名誉和社会地位,他们永远也不可能带来变革。那些真正热心的人一定会心甘情愿地做任何事或放弃一切。”社会的发展证实了安东尼的断言。那些反对主流观点的人虽然常常被认为是**有才能的人,但通常人们都极其厌恶他们(Bassili & Provencal, 1988)。

294 少数派影响是如何产生作用的? 正如前面所讨论的,附和多数派(Majority group)意见是源于真理掌握在多数人手中的共同信念(信息性影响)和希望获得多数派接纳的关注(规范性影响)。这种社会影响产生的基础是被影响者通常认为多数派的判断是积极的,以及他们受多数派吸引(W. Wood et al., 1994)。然而,与多数派的情况不同,少数派通常被人给予消极的评价,因此他们的观点需要花费更多的时间才能被群体成员了解(Mugny & Perez, 1991)。法国社会心理学家塞奇·莫斯科维奇(1980)认为少数派影响是否有效的最重要决定性因素是他们在表达不同观点时的行为风格(Style of behavior)。少数派如果要对群体中的多数成员施加影响,他们必须一致地和自信地陈述他们的不一致观点(Moscovici & Mugny, 1983)。

在一项验证一致性在少数派群体影响中的重要性的研究中,莫斯科维奇和他的同事(1969)要求小组中的成员判断呈现的蓝色幻灯片是蓝色还是绿色的。每个小组由 4 名被试和 2 名实验者同谋组成。在不一致条件下,实验者同谋各自随机的说蓝色幻灯片是绿色和蓝色;但是在一致性条件下,他们一致地声称蓝色幻灯片是绿色的。图 9.5 表明当同谋是不一致

图 9.5 对一致与不一致少数派意见的附和



莫斯科维奇、拉格(Lage)和纳夫雷乔克斯(Naffrechoux)(1969)发现被试将蓝色幻灯片认为是“绿色”的比例一定程度上取决于他们是单独实验(控制组)还是和不一致的说是“绿色”的少数派一起实验(不一致少数派),或是和一致的说是“绿色”的少数派一起实验(一致性少数派)的具体实验情境。为什么一致性在少数派的影响中有如此重要的作用?

的声称蓝色幻灯片是绿色时,他们对多数派观点的影响几乎可以忽略(1.25%)。然而,当同谋的观点是一致的时候,在实验中有8%的次数被试附和了这一少数派的观点。另外,在颜色判断实验结束后,那些在一致性条件下参与实验的被试对蓝-绿色光谱的判断标准发生了改变,他们更多的时候将蓝色刺激说成绿色,而较少的说成是蓝色。这些发现不仅表明一致的少数派能够影响多数派的外显反应,同时还显示团结一致的少数派也能够导致多数派成员改变他们内部的信念。

虽然这个研究指出那些有共同观点的少数派成员必须自信地表达他们的一致性意见,另外的研究则认为少数派在表达他们的不同意见时必须掌握好一个度。他们不能让人觉得过于武断或者固执,因为那将会降低他们的影响力(Nemeth et al., 1974)。因此,为了让群体中的多数成员首先考虑他们的观点,少数派成员必须给人一种一致和自信,但又是可通融和开明的印象。纳尔逊·曼德拉(Nelson Mandela)是前南非总统,一生致力于推动反对种族隔离的政策,可能是少数派群体领导人的最好例子(虽然是少数派当权,但是人数上处于优势),他一贯,从不动摇地提倡黑人平等,同时又可通融的实现了改革以赢得许多南非白人的支持。295
在1994年,他成为南非第一位反对种族隔离政策的总统。

少数派对多数派影响效力的另外一个影响因素是少数派和多数派之间的差异程度(Degree of difference)。单一弱势(Single minorities)指的是那些仅仅与多数派在观点上存在差异的群体成员,双重弱势(Double minorities)指的是那些不仅在观点,同时还在群体资格(Group membership)上也与多数派存在差异的成员(Martin, 1988)。单一弱势的例子就如同性恋者为男同性恋向异性恋多数派争取同等的权利,而一个男同性恋提倡同样的权利就是双重弱势。研究显示单一弱势比双重弱势在对多数派施加影响时会更加努力(Alvaro & Crano, 1997)。296
例如在一个研究中(Maass et al., 1982),保守的男性被试和一个单一弱势(男性实验者同谋)或是和双重弱势(女性实验者同谋)一起参加一个有关堕胎的讨论。在讨论时,少数派一直坚持自由堕胎这一立场而不是男性被试的保守观点。结果显示男性被试觉得双重弱势(持自由堕胎立场的女性同谋)在讨论时有较多的私利,较不容易受他们的影响,而较多的受单一弱势(持自由堕胎立场的男性同谋)的影响。由于觉得双重弱势在讨论中会存在私利,因此人们更可能不重视他们的观点。纳尔逊·曼德拉在为南非黑人争取和白人同等的权利时就认识到了这种不重视双重弱势的观点的倾向,了解白人舆论中最有效的影响者就是那些表达反对种族隔离观点的白人。

最后,当少数派的立场符合文化规范的发展趋势时,他们是最有影响力的,但是如果立场不符合发展趋势时则比较无效(Kiesler & Pallack, 1975)。比如在美国民权运动的早期阶段,革命主义者马丁·路德·金和其他民权运动活动家支持的平等与人类公平观点总体上符合当时新兴的自由主义潮流。同样地,虽然在20世纪60年代美国人否决了罗纳德·里根和其他共和党保守成员的政治观点,但是在20世纪80年代由于保守主义占优势,他们又普遍地接受了这些观点。

这些发现共同说明了少数派的观点和主流的多数派观点差距不大时,而且他们的表现风格是让多数派觉得确定(Certainty)和自信(Confidence)的一致性行为风格(Consistent behavioral style)时,他们对多数派的影响最可能成功。另一方面,如果少数派的观点不符合社会的发展趋势,或在协商时固执(Rigid)的表达不一致的观点(Inconsistently held beliefs)就一定会失败。在解释其中的原因时,莫斯科维奇和查兰·奈米斯(Charlan Nemeth)(1974)从哈罗德·凯利的归因理论中获得了灵感。正如在第四章中所讨论的,我们倾向于在以下条件下将别人的行为归于内部原因:1)共识较低时(很少有人表现出这种行为),2)一致性很高时(人们一直都是这样)和3)特殊性很低时(他们在其他情况下也会这么做)。这些条件描述了顽固的少数派的特征,顽固的少数派就是不仅很少有人持这种观点,他们还一贯的在不同的场合坚持这种观点。多数派成员从这些信息中能够得出的合理结论就是表达这种观念只能是因为这种观点是一种强烈的不变的信念——也许是值得慎重考虑和细察的信念。

批判思考 根据你从第七章所学到的强有力的表达方式在说服力方面所存在的性别差异知识,对马斯(Maass)等人(1982)的研究结果能否提出其他的解释?

即使少数派群体采取的是一致的说服方式,这也并不意味着那些持主流观点的人必然会改变自己的立场。我们需要明白的是,如果群体有成员开始支持少数派观点的话,多数派群体会对这些成员采用制裁和撤回奖赏的措施,而通常来说这就足以使人们公开顺从多数派的观点了。此外,人们的社会身份常常是由主流的价值观和信念,以及自我概念中难以改变的部分所组成。然而,虽然对少数派观点的公开支持不大容易发生,但是一旦多数派的成员开始认真分析少数派的观点,这就常常会刺激发散思维(divergent thinking)。发散思维是人们从不同的角度考虑一个问题的认知过程(Gruenfel & Preston, 2000)。推动人们开始认真去考虑少数派的意见可能仅仅是因为这些信息是不同的,没想到的(Baker & Petty, 1994)。然而,正如我们在第七章所看到的,对说服性信息分析的加强使人们对说服性信息采用了中心路径加工方式,这时观点本身的说服力对于保证态度和行为的改变就特别的重要。因此,群体成员
297 深入分析少数派观点的可能后果之一就是能够使他们从更多的角度对问题进行考虑,或是产生新颖的问题解决方法(Peterson & Nemeth, 1996)。在多数派的意见由于少数派的观点而发生改变时,他们常常没有意识到这种改变实际上是受了先前不同观点的影响(Personnaz, 1981),但是改变确实是发生了(参见第七章的睡眠者效应,第201页)。

从众有时候会无意识的产生

在本章所讨论的社会影响对行为的3种影响中,从众行为很可能是你花费最少的思考就会采取的行为了。比如我相信你一定有看到别人哈欠或大笑时,你也跟着哈欠或大笑的经历。这种对别人举止的无意识模仿描绘了刚刚出生不久时的一种从众行为(Meltzoff & Moore, 1989)。对婴儿做开心、痛苦和惊奇的脸部表情,他们也很可能会模仿这种脸部表情。

进化心理学家认为这种模仿他人表情的先天倾向是一种有利于生存的反射(Izard et al., 1995)。模仿别人的举止是怎么利于我们生存的呢?对于新生儿来说,模仿母亲的举止——尤其是面部表情——能够有助于建立亲子之间的情感依恋,这就有利于婴儿受到养育和保护。再者,这种早期对他人表情的模仿为我们后来发展社交技能提供了必要的基础,从而提高了我们后来结婚与生育的成功可能性(Phillips et al., 1990)。

对成人的研究表明这种对别人举止的无意识模仿可能确实会促进社会交往。比如塔尼亚·沙特朗(Tanya Chartrand)和约翰·巴奇(John Bargh)(1999)在一系列研究中发现,许多人在没有意识到的情况下习惯性地模仿了交往对象的举止。另外,当研究者告诉实验者同谋在交流会中仔细地模仿交往对象的特殊习惯时(如模仿对方的擦脸动作或脚后跟敲击地板的动作),结果发现这种模仿影响了喜欢度,那些被模仿的人比没有被模仿的人更加喜欢实验者同谋。虽然我们应该谨慎地解释这些研究和其他类似研究的结果,但是这些研究结果还是表明了某些从众行为能够自动的激发并在无意识的情况下产生(Dimberg et al., 2000; Dolmski et al., 2001; Epley & Gilovich, 1999)。

小结

- 影响从众的情境因素:
 - 群体的规模大小;
 - 群体的凝聚力;
 - 持相反观点的人是否有社会支持。
- 影响从众的个人因素:
 - 自我觉知的是公我还是私我;
 - 自我展示的关注;
 - 个人控制欲;
 - 性别差异很小且可能与社会角色有关。
- 集体主义者比个人主义者会对内群体表现出更多的从众。
- 少数派群体的影响在下面情况下最可能发生:
 - 一致和自信地陈述不同意见;
 - 使自己显得可通融和开明。
- 自动的模仿别人的举止表明存在无意识的从众。

* 顺从

在我们要穿越人群的时候,我们常常会忘记最直接的方法——直接请他们让开。然而,由于顺从涉及到直接的要求,因此常常会比从众引起对方更多的思考和分析。作为一个希望对方顺从的人来说,你会采用哪些策略来促使别人答应你的请求?

积极情绪、互惠和说明理由是促进顺从的三个因素

由于人们在社会地位上大体平等,营造一个适当的气氛或情绪对于促进顺从来说就显得特别重要。有助于营造适当氛围的三个因素是使人们感到开心,为他们做一些事情以及对他们说明顺从的原因。下面你将发现,这些因素还常常降低了人们认真分析他人请求的可能性。

积极情绪

在请求别人的时候,人们很容易发现心情好的人更可能答应所提的要求,尤其是这一要求是诸如帮助别人的亲社会行为(Forgas, 1998)。原因之一在于心情好的人更可能处于活跃的状态,因此更可能参加各种行动,也包括答应别人的请求(Batson et al., 1979)。第二个原因在于愉快的心情激发了积极的观念和记忆,而这使人们在面对别人的请求时有个积极的心态(Carlson et al., 1988)。第三个原因是积极情绪下的人常常更不可能认真地分析事件,当然也包括不对别人的请求认真地分析,由此更可能同意别人的请求(Bless et al., 1996)。

由于这个众所周知的良好情绪有助于顺从的常识,我们常常在请求别人之前先“讨好”他们。正如第四章所谈的,这种“讨好”(Ingratiation)别人的自我展示策略的目的是使别人对我们更好(Liden & Mitchell, 1988)。虽然人们在收到他们的请求后可能会怀疑讨好者的动机,但是事先的讨好仍然常常能够有效地保证顺从行为的出现(Kacmar et al., 1992)。

互惠

你是不是经常遇到陌生人送给你诸如花啊、笔啊、书签之类的一些小礼物,然后请你给他们的组织捐款的事情?其实他们是希望用这个小礼券来降低你对他们的请求的抗拒心理。他们这种希望是建立在通行于各文化的重要社会规范上,即互惠规范(Reciprocity norm)。虽然这一不成文的社会规范认为帮助别人和善行应该获得回报的观点有助于保持社会关系中的公平,但是同时也能够用来提高人们的顺从行为(Uehara, 1995)。

研究清楚地表明给别人一个小小的礼物或帮助别人很可能导致他们的互惠式顺从,尤其是在你刚刚给完礼物或帮了他们之后(Chartrand et al., 1999)。比如丹尼斯·里根(Dennis Regan, 1971)要求大学生被试和另外一个学生(其实是实验者同谋)共同完成一项任务,实验者同谋有的是友好的,有的是不友好的。在任务的中间休息阶段,实验者同谋离开了几分钟,但是回来时有的给大学生被试带了一瓶饮料,而有的没有。过了一小会儿,实验者同谋请求大学生被试购买 25 美分一张的彩券。结果发现,那些收到饮料“礼物”的大学生被试平均每人购买了两张,而没有收到饮料的大学生平均仅一张。互惠规范的作用非常强大,以至于即使是不友善的实验者同谋也获得了回报。

299 日常经验告诉我们互惠在销售中通常被当成是一种策略(Howard, 1995)。杂货店提供一些免费的样品,保险经纪人给你免费的钢笔或日历,汽车销售员送给潜在客户 25 美分的钥匙圈——正好可以用来挂价值 2 万 5 千美元的汽车的钥匙。提供这些“礼物”时,销售员常常

希望互惠规范的强大作用能够使客人不会认真考虑购买这些产品的后果。

并不是只有职业销售员才会使用这些策略。那些习惯上利用互惠来使别人顺从的人被称为“债权人”(Creditors),因为他们努力使别人欠他们的,以便在必要的时候可以收到回报。债权人通常认可“如果有人帮了我,那么最好的方法就是给对方更大的帮助”这样的说法。债权人了解受人恩惠的影响,他们也努力确保自己在互惠方程式中处于放债的一方(Eisenberger et al., 1987),而且他们实在是太明白谚语的睿智了,“谨防带有礼物的陌生人。”

说明理由

在答应别人的请求时,我们常常会要求对方说出原因。比如假如你买了很多食品正在杂货店排队等待结账,这时候如果有个只买了一个食品的人要求插队,并说他生病的奶奶正等着他送感冒药回去,那么你很可能会答应他的请求。因为你觉得他的要求是“合理的”。艾伦·兰格(Ellen Langer)和她的同事们(1978)发现了给出理由在获得对方顺从时的效力的证据,他们要求实验者同谋尝试在复印机前排队的队伍中插在某个人的前面。其中一种情况是实验者同谋并没有说明理由,仅仅是询问“能不能让我先复印5张纸”,发现有60%的人同意了这一“没有说明理由”的请求。在另外一种情况下,当实验者同谋说出了请求的理由时(“我很赶时间,能不能让我先复印5张纸?”),这时候的顺从结果完全不同了,答应这一请求的比例增加到了94%。兰格感兴趣的是导致这一不同结果的到底是理由的实际内容重要,还是任何理由都可以?为了了解这一点,她要求实验者同谋采用了第三种请求方式,这种条件下的实验者同谋的插队理由实际上并没有真正解释什么,仅仅是将他们想复印这一想法换了一种说法而已(“我要复印这些材料,能不能让我先复印5张纸?”),令人惊讶的是,仅仅是复印想法的重复也产生了给出实际解释(“我很赶时间”)条件下同样的结果,有94%的人答应了这一请求。

为什么仅仅给出一个理由——任何理由——就可以导致更高的顺从?说明可能很重要的原因 300 在于我们习惯上会对别人的行为进行分析,以及在面对这些分析时所采用的认知的启发式策略或心理捷径(参见第五章)。当一个行为不符合社会规范时(比如插队),我们很可能会寻找对这一特殊行为的解释。而且日常经验告诉我们在社会规范中存在一些特殊情况,当有人希望获得这个特殊时,那么人们通常会希望他们为这个特殊提供一个理由。因为我们认为其他人会和我们一样按照社会规范行事,并且趋向于认为一旦别人给出了一个要求特殊对待的理由时,那么这个特殊也就是值得给的。结果,我们常常粗心地答应了别人给出理由的请求,因为我们觉得如果请求不合理的话,他们就不会提出来了。我女儿莉莲两岁的时候,就已经了解到在请求父母答应的时候给出理由的重要性了。比如在她想到屋外去玩的时候,她会说,“我能到外面去玩吗?因为我要到外面去玩。”根据兰格的发现,我们可以明白在确保别人顺从这一方面,莉莲已经充分形成了在成人世界中所需要的良好社交技能。

在总结影响顺从的因素中,第七章的精细概率模型为我们提供了另外一些启示(见第198—200页)。精细概率模型认为说服可以通过认真考虑的中心路径加工模式,也可以通过

松散的外周路径加工模式产生(Petty & Cacioppo, 1986; Petty et al., 1995)。至于顺从,前面所讨论的研究表明,积极情绪、突出互惠规范或给别人为什么要答应请求的理由能够通过引起别人对请求的松散外周路径加工来促进顺从。换句话说,无论是上述3个因素中的哪个因素,如果人们对请求进行了认真的考虑,那么顺从就不大可能会出现。

两步实施的顺从策略

前面我们讨论了“债权人”通过放债以取得别人的顺从。但是保险经纪、汽车经销商和上门推销员等职业债权人依靠的不仅仅是放债以赢得别人顺从他们的销售请求。在销售的时候,他们了解为了争取一个潜在客户常常不是一个请求那么简单。社会心理学家研究了以不同的方式提出的多次请求是如何产生有效顺从的策略。

登门槛技术

在第六章,我们了解到,人们为了保持他们的观念一致会感觉到压力。销售员认识到了人们这种保持一致性的需要,常常会运用名为“登门槛技术”(Foot-in-the-door technique)(又名得寸进尺法)的两步顺从策略。这种策略是为了获得顺从,先对方提出一个小要求,在对方答应并完成后再提出一个更大、更难满足的请求。例如你想像一下一位年轻的女士敲开你的家门,并告诉你她正在收集人们支持环境保护的签名。你愿意签名吗?这个问题就是第一个小请求。作为一个亲环保主义者,你爽快地答应了。签完名后,这位女士说为了更好的保护环境,她还在为她们的组织募集资金,并询问你是否愿意为他们捐款?这就是第二个更高的请求。这时机会来了,如果你已经签名了,那么你也会答应捐款。约瑟夫·施瓦茨瓦尔德(Joseph Schwarzwald)和他的同事(1983)发现运用相似的场景,募集到的捐款比不经过事先征集签名的捐款请求提高了75%。

301 对登门槛技术研究的元分析显示,这一技术是相当可靠的获得顺从的技术(Beaman et al., 1983; Cialdin & Trosti, 1998)。然而,如果人们拒绝了小请求,那么他们就会比那些事先没有接触小请求的人更不可能答应后来的更高请求(Snyder & Cunningham, 1975)。你能想到是为什么吗?似乎是登门槛效应引起了自我知觉的变化(Burger, 1999)。在人们没有答应第一个小请求时,人们可能会觉得自己不是那种会答应别人这种请求的人。因此,由于这种刚刚形成的自我意象(Self-image),他们更可能会拒绝后来更大的请求。在那些答应小请求的人身上也有同样的自我知觉过程。他们觉得自己是一个乐于合作的人,因此后来也会答应第二个更大的请求,以此来保持他那乐于合作的自我意象。在运用这种技术的时候,开始的请求必须足够大到使人们考虑到他们行为的意义,并且他们必须以为他们是自由地做出顺从行为的(Gorassini & Olson, 1995)。

批判思考 登门槛技术顺从策略结合决策后失调效应是怎样在一定程度上解释了有些人开始只是参加活动,后来却忠于某个宗教或政党?

门前技巧

第二种也是运用多次请求的顺从策略在某种意义上正好与登门槛技术相反,这种策略就是**门前技巧**(Door-in-the-face technique),又名漫天要价法。这种策略是人们为了获得顺从,开始先提出一个非常大的请求——人们几乎肯定会拒绝的请求,在对方拒绝后,反而提出一个较小的请求。其实第二个请求才是提出者的最初目的。开始的拒绝肯定是碰壁了,但是在这个被拒绝之后的第二个请求却有了更大的机会被接受(Cialdini & Trost, 1998)。

罗伯特·哈尔蒂尼和他的同事(1975)开展的一项研究显示了这种顺从策略的效果。一组实验者同谋请求大学生参加一项志愿者活动,请他们在接下来的一年中,每周花两小时为那些需要角色榜样的青少年做“大哥哥”或“大姐姐”。毫无疑问,没有一个人答应了这一请求,这也是哈尔蒂尼所预料到的。但是实验者同谋在被拒绝后接着又提出了第二个请求,问大学生是否愿意花两小时带这些青少年去公园玩一次。结果有50%的人同意了这个请求。而控制组,由于没有先提出大请求,而是直接提出了这个小请求,结果只有17%的学生答应了带青少年去公园玩。

门前技巧效应的出现,必须符合三个条件。首先,开始的请求必须足够大,要大到人们拒绝时不会对自己有消极的看法(如“我不是一个大方的人”)。其次,第一个请求和第二个请求之间的时间间隔必须足够短,这样他们的责任感还很突出。不过,两个请求之间的时间间隔较长的话(数周甚至是数月)对于登门槛技术来说仍然是有效的。最后,第三个条件是前后两个请求的提出者必须是同一个人。由于第一个请求太高了,人们常常会将提出者提出的第二个请求当成是一种让步。一旦感觉到了这种让步,出于互惠规范的社会交往原则,人们会觉得有压力,觉得自己需要做出一个让步来回报对方——答应第二个请求。在迄今为止所讨论的这两种连续实施的两步骤顺从技巧中,门前技巧的效果要好于登门槛技术的效果(Harari et al., 1980)。

谈判中的双方通常都会利用门前技巧来协商合同条款,比如协商有关房子、汽车和薪水的合约。谈判双方开始时的立场都是对自己特别有利,而对对方特别不利的。在一开始的提议被拒绝后,一方或双方就可能会做出让步,使他们的提议更接近于他们实际希望从对方获取到的利益。通常来说,更少作出互惠式让步和不大关注不合理提议的一方就是能够获得最大利益的一方(Pendleton & Batson, 1979)。

折扣技巧

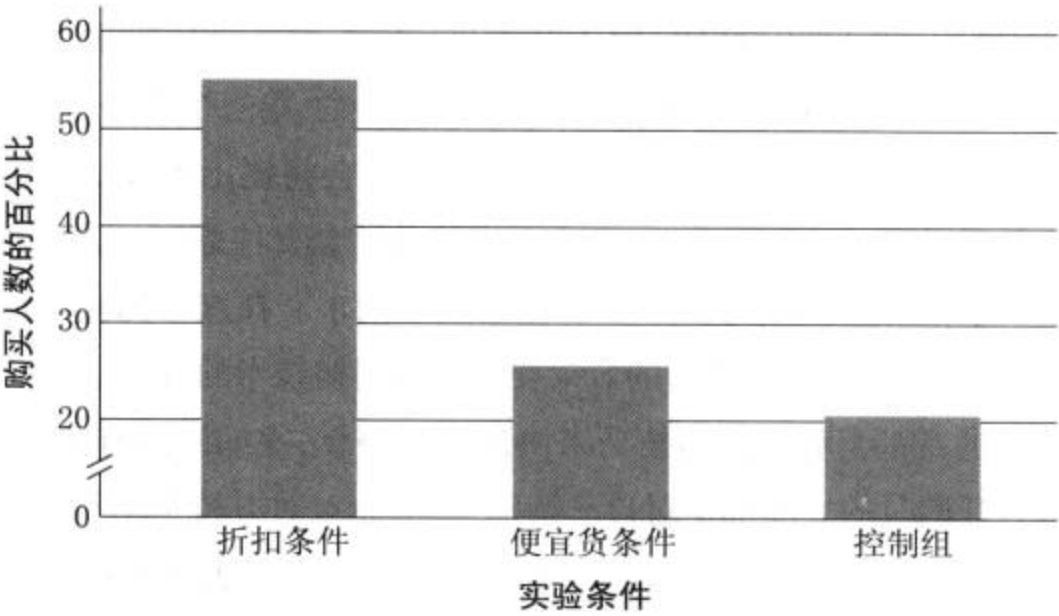
和门前技巧特别相近的策略是**折扣技巧**(That's-not-all strategy),指的是先提出一个特别大的要求,在对方回应之前赶紧打些折扣或给对方其他的好处以使自己的要求更加合理。这与门前技巧不同,提出请求的人并没有给对方拒绝的机会就马上降低了过高的要求或者是增加了赠品等好处。杰里·伯格(Jerry Burger, 1986)的研究显示了这一策略的效力,他在美国圣克拉拉大学组织了一场烘烤销售活动,桌子上摆放的是准备销售的但是没有标价的蛋糕。在其中一种条件下,当有人询问蛋糕怎么卖时,售货员说出了一个很高的价格。然而,在他们还没有反应之前,售货员马上说明这个价格还包括一袋饼干赠品。在控制条件下,如果

有人问到了蛋糕的价格,售货员马上将饼干拿出来,并说明饼干包括在总价以内。结果显示在折扣技巧条件下有 73% 的人购买了蛋糕,而在一开始就将所有的东西端上桌面的情况下只有 40% 的人购买了蛋糕。

在第二个蛋糕研究中,研究者的策略不再是增加赠品,而是降低了价格。在折扣技巧条件下,告诉人们蛋糕价格是 1.25 美元,但是由于货摊将要关门了,所以现在卖 1 美元。控制组条件下,只告诉人们蛋糕售价 1 美元。正如图 9.6 所示,折扣技巧又显示了它在蛋糕销售中的效力:55% 的人购买了蛋糕,而控制组条件下却只有 20% 的人购买。

伯格非常想明白,是不是仅仅是因为提供的东西现在是一个便宜货而导致了折扣效应的出现,因此他安排了第三种条件,便宜货条件。在这种条件下,售货员对前来购买的人说虽然蛋糕在刚才是卖 1.25 美,但是现在的售价是 1 美元。结果发现便宜货条件下只有 25% 的购买率(见图 9.6)。这个结果说明折扣技巧有效并不仅仅是因为有便宜货,还包括了请求提出者通过使交易更有吸引力所营造的可以降低人们对请求阻抗的心理力量。

图 9.6 折扣技巧



一个校园烘烤销售实验显示了“折扣技巧”顺从策略的效果。到目前为止,人们最可能购买蛋糕的情况是使交易显得更有吸引力,即一开始就提出一个价格,然后在对方没有反应之前就降低价格。当一开始就告诉人们价格已经降低了(便宜货)或仅仅直接给出低价(控制组)时的购买率较低。

折扣技巧是怎么降低阻抗的呢? 可能性之一是销售员的请求降低了或变得更有吸引力时,人们会觉得这是对方最初不合理请求的让步。按照互惠的规范,人们就会觉得自己更有义务回报对方这一行为:答应这个更合适的价格(就如门前技巧效应)。另外一个可能原因是折扣技巧能够通过改变人们决定购买的“锚定点”(Anchor point)来降低人们的阻抗(见第五章锚定调整策略,第 133 页)。也就是说,如果人们正在考虑是否要购买一个头脑中还没有定价的产品(比如烘烤销售活动中的蛋糕),售货员第一个高昂的价格就形成了一个价格标准,或者是一个“锚定点”,当紧随昂贵价格后马上又提出了一个较便宜的价格时,这就会改变锚定点,从而给人们这个产品是一个便宜货的印象。

虽然折扣技巧是一种有效的策略,但是这种策略的成功取决于对方的反应,而不是他们未注意到你的请求(Pollock et al., 1998)。比如后来的研究发现开始的请求只有是合理的时候才会出现顺从(Burger et al., 1999)。如果一开始你对前来购买蛋糕的人说出了非常高的价格,每块3美元,然后再降到1美元是不可能引起顺从的,因为开始的价格看起来太荒谬了,而这会引起购买者的警惕心理。这时出现的就不是第五章(启发式策略)和第七章(外周路径加工)所谈论的“懒散的”思考者了,人们会比较谨慎的认真分析这个请求,而在这种仔细研究的情况下顺从行为也就会减少。

滚雪球技术

好几年前,我准备买辆新车替换我辆那锈迹斑斑的老爷车。在试驾了一辆车后,我答应购买,并将我的老爷车折价为700美元卖给他。销售员答应了,并且说他早已经得到了经理的授权。然而10分钟后,销售员苦着脸回来了,说经理认为我的老爷车只值300美元,然后笑着说到,“这意味着你只要多花400美元就可以开走你的新车了!”

到底怎么回事?用汽车经销商的行话来说,我中“滚雪球技术”的招了。滚雪球技术(Low-ball technique)是一种为了获得别人同意自己的请求而压低估计实际代价的策略。在隐藏的价格显露出来了,请求的程度逐渐提高时,即使大多数人对交易变得不大满意而感到失望甚至很愤怒,但是他们仍然会坚持先前的承诺而接受这个新的安排。幸运的是,我知道滚雪球的研究并且了解其中存在的诓骗。

在一个滚雪球技术的研究中,心理系的学生接到电话并被邀请参加一个实验(Cialdini et al., 1978)。其中一种条件是,在一些学生还没有答应参加实验前就告诉他们实验是在一个令人不快的时候开始的,即早上7点钟;而另外一种条件是,只有在学生答应参加实验后再告诉他们实验是在这么早的时间开始(滚雪球)。结果说明了滚雪球的效力,滚雪球条件下有一半以上的学生答应参加实验,而控制组实验条件下只有不到三分之一的学生答应了。而且,滚雪球条件下有一半以上的学生真正兑现了7点钟的实验承诺,而控制组的学生实现承诺的人数不到四分之一。

为什么滚雪球技术会有效呢?其中的一个重要方面是心理上的承诺。一旦人们作出了一个决定,他们就会倾向于看到决定的积极面以使自己相信自己的决定没错。就如人们会越来越忠于自己的行为一样,他们也会变得越来越抗拒改变自己的想法。这就是为什么汽车经销商在告诉你更高的价格前,会让你这个潜在的买主在样品间坐一会儿的原因了。在这段时间内,他们希望你想像“你的新车”,那么一会之后你就愿意花更多的钱将车开走了。然而,如果你在那段时间里回想一下在这学到的知识,你就会站在更有利的位置,很可能在离开样品间时带着的是对你有利的交易了。在这个案例中,知识真的就是力量——社会影响力。

小结

- 影响顺从的因素:

积极情绪

互惠规范

说明理由

● 利用多次请求的顺从策略:

登门槛技术

折扣技巧

门前技巧

滚雪球技术

* 服从

正如你在对从众过程和顺从策略的总结中所看到的,许多社会影响力量相对来说是比较隐蔽和被巧妙地运用的。在这方面,服从(Obedience)和这些社会影响不同,因为服从是一种公开地以及很容易就能被人看出的权力使用。

米尔格拉姆的研究显示对伤害性命令的服从不是例外而是一种常规

305 想像一下你答应了自愿参加一个学习实验,在到达实验室后,你发现了一个 50 岁的男人也来参加这个研究。实验者解释说这个实验的目的是研究惩罚在学习中的作用。惩罚的手段是电击,你们其中的一个担任“老师”角色,而另外一个人将作为“学生”。通过抽签,结果发现你担任的是老师角色。当“学生”发现他将被电击时,他告诉实验者他有轻微的心脏病(“并不是很严重,但是既然会用到电击,我想我应该告诉你们”)。实验者回答说虽然电击会有痛苦,但是并不会造成永久性的组织损害。然后学习者被带到隔壁的房间,在那他被绑在椅子上,并且手臂上还被系上了电极。做完这些后,实验者对你说你的任务就是教导学生学习一系列词语,然后再对他进行测验。并且实验者指示你,只要对方犯了一个错误,你就要对他进行惩罚。在你面前有一个电击控制器,它有 30 个开关会传输不同级别的电击,每个级别有 15 伏特的电压增量,一直从 15 伏到 450 伏特。实验者告诉你从最低的电击强度开始,之后他每多犯一次错误就增加 15 伏特的电击。为了让你了解被电击的感觉,实验者对你施加了 45 伏特的电击——事实上已经很疼了。你现在有点不安,但你什么都没说。

306 一旦学习开始,只要学生犯了任何错误,你就对他施以电击。当电击强度超过 75 伏特时,每次电击时你都通过对讲机听到了学生发出的呻吟声。当增加到 150 伏特时,他要求放开他,并大声喊道,“够了!放我出去!我的心脏受不了了,我不做实验了!”现在你有点焦躁不安了。到 180 伏特时,他喊到,他再也忍受不了痛苦了。当电击强度增加到 300 伏特时,他说他再也不提供任何回答了。这时,你停了下来,实验者指示你继续实验,并告诉你对没有回答的反应施以相称强度的电击。即使学生不再回答,在你施加电击的时候他仍然继续痛苦的尖叫,但是你仍然将实验继续下去了。当电击强度超过 330 伏特时,学生不仅不给出任何回答,并且沉默了下来,你再

也听不到任何声音了。当你继续增加电击强度时,你发现按钮上贴有“危险:严重电击”的标签,你意识到你快接近最后的电击强度了。而在 450 伏特的按钮上,贴着的是不详的“XXX”标签。你绝望地想停下来,但是一旦你出现犹豫,实验者最初对你说,“请继续”,然后是“实验需要你继续”,之后是“你必须继续下去”,最后是“你别无选择,你必须继续下去!”

你会怎么做呢? 你会不服从实验者的指示吗? 什么时候你会不再服从实验者的指示? 有没有可能你会不管学生的反对施加所有的电击强度,包括危险的 450 伏? 如果你的朋友担任“老师”角色,你认为会有多少人服从实验者的命令?

我想你的估计可能是你和你的朋友不会服从实验者的权威,早在 450 伏之前就拒绝继续这个学习实验了。如果这是你的估计,那么你的估计就和大学生、中产阶成人和精神病学家的预计相同,因为他们对这个假设场景下的服从预计也是普遍的不服从(Milgram, 1963)。这三群人都估计在 135 伏特时他们就不会再服从了,而且没有人认为他们会超过 300 伏。当问及精神病学家人们的服从水平时,他们预计不到千分之一的参与者会完全服从实验者。

为了确定服从的实际水平,米尔格拉姆在耶鲁大学开展了这项研究,40 个参与者是来自各行各业的 20 至 50 岁的男性。事先对抽签作了手脚,使参与者一直都是担任老师角色。学生实际上是实验者同谋,而且并没有受到任何电击。他的抗议和痛苦叫声都是事先录好了音,所以所有的被试听到的实际上是完全相同的声音。令米尔格拉姆惊奇的是,65% 的被试(26 人)完全服从了实验者,尽管他们相信听到的是学生的痛苦叫声。事实上,所有电击强度达到 450 伏的被试都一直服从了实验者继续用 450 伏强度电击的指令,直到一会之后实验停止。表 9.2 提供了什么时候被试拒绝继续电击的概要。正如你所看到的,所有人的电击使用强度都超过了 300 伏特。

表 9.2 米尔格拉姆研究被试($n=40$)不服从指令时的电击强度与精神病学家预计的不服从水平

伏特	实际不服从人数	百分比	实际不服从人数的累加百分比	预测的累加百分比
75	0	0.0	0.0	15
135	0	0.0	0.0	44
150	0	0.0	0.0	68
210	0	0.0	0.0	86
300	5	12.5	12.5	96
315	4	10.0	22.5	96
330	2	5.0	27.5	97
345	1	2.5	30.0	99
360—435	2	5.0	35.0	99
450 ^a	0	0.0	35.0	99.9

^a 虽然一组精神病学家预计米尔格拉姆实验中的被试只有千分之一的人会完全服从实验者的命令,并实施最高强度水平的电击,但是事实上,有 65% 的被试完全服从了实验者的命令。被试出现不服从的第一个点是学生拒绝或没有给出反应的时候(300 伏特的强度水平)。

对这些发现最简单的解释就是米尔格拉姆不小心募集了一群虐待狂,他们乐于对那些倒霉的学习者施加痛苦。幸运的是这个解释只是我们的猜测而已,经受不住证据的检验(Darley, 1995)。米尔格拉姆的被试并没有什么人格问题导致他们喜欢服从这种伤害性的命令,事实上,他们的行为使他们承受了很大的应激(Elms, 1995; Elms & Milgram, 1966)。在实验中发现当被试挣扎着继续实验的时候,他们出现了冒汗、发抖、紧咬牙关和呻吟的迹象。

307 他们心理的状态可以从一个完全服从的被试话语中看到,这个被试开始实验的时候很平静,但是随着学生抗议电击,他变得越来越紧张了:

150 伏时:“我还要继续吗?”

165 伏时:“那个家伙在发牢骚呢,他已经喊叫了好长时间了。他肯定是心脏病发作了。我还要继续吗?”

180 伏时:“他忍受不了了!我可不想在这杀了他!你没听到他在大声喊叫吗?他在大喊。他无法忍受了。他怎么了?……我可不想那个人死在这儿。他在那喊叫呢。你明白我的意思吗?我是说我拒绝承担任务了。他会受到伤害的。他在那抱怨。已经抱怨好久了。哎呀!他是不是出事了。他已经喊叫好久了。我意思是说如果他出了什么事谁承担这个责任啊?”

[实验者表明自己承担责任]:“那好吧。”

195 伏时:“你看他在叫喊。听。哎呀,我不知怎么办了。”

[实验者说,“实验需要你继续。”]:“我知道,但是我的意思是——他不知道他现在的情况。现在已经 195 伏了。”

210 伏过去了。

225 伏过去了。

240 伏时“哦,不。你是说我还要继续增加?不。我可不打算杀了那个人!我不会给他 450 伏的!”

[实验者说,“实验要求你继续。”]:“我知道,但是那个人在那喊叫呢……”

308 由于这些结果完全出乎意料,米尔格拉姆进行了许多不同的实验来更好的理解服从和不服从最可能在什么条件下发生。当大学生和女性作为被试时,发现了对伤害性命令同等程度的服从(Milgram, 1974)。不同的研究者在几个不同的国家获得了类似的结果,说明这种高水平的服从并不仅仅是美国才有的现象。澳大利亚的服从水平是 68%(Kilham & Mann, 1974),约旦是 63%(Shanab & Yahya, 1977),而德国的服从水平是最高的,达到了 85%(Mantell, 1971)。

一些批评最初认为高服从是因为耶鲁大学的声望,以及被试觉得在耶鲁大学不会允许人们在实验中受到伤害(Baumrind, 1964; Orne, 1962)。为了验证这个可能性,米尔格拉姆(1965)将实验地点改为在康涅狄格州桥港市的一个破败办公室里进行,这个地方和耶鲁大学

没有任何值得注意的联系。虽然服从水平有了一点下降,但是差异并不显著——48%的被试实施了最高强度水平的电击。虽然将实验地点从一个有声望的地方改为一个没有声望的地方进行并没有显著地影响服从水平,但是将实验者换成一个普通人时(其实是实验者同谋),服从水平降到了20%。这些发现表明不管社会环境如何,“科学家”或“研究者”这个社会角色就有足够的社会声望和权威来赢得服从(Blass, 1996)。

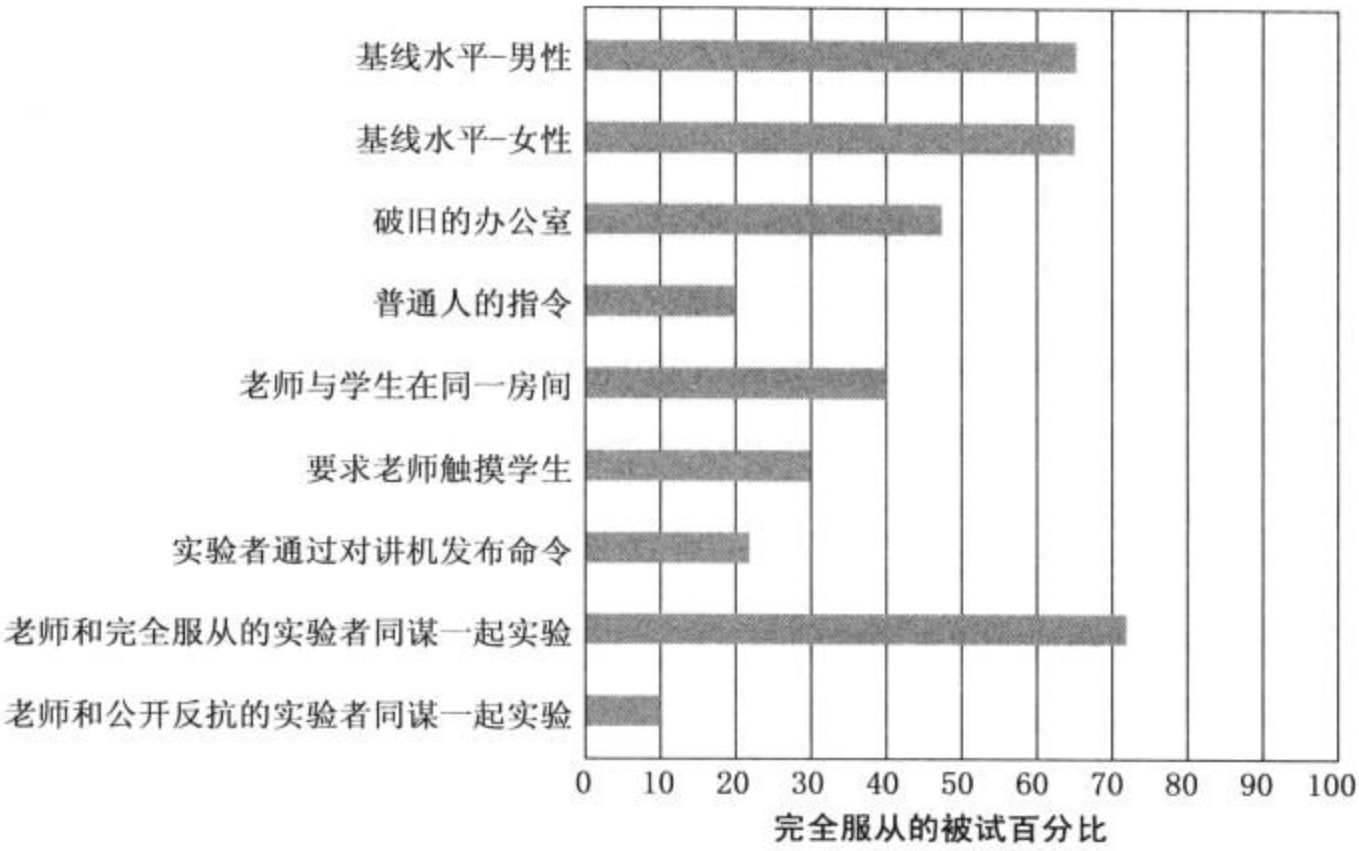
虽然权威人物比非权威人物更可能赢得服从,但是情境因素会加强或减弱这种影响。在后续的一个研究中,米尔格拉姆操纵了实验者和“老师”之间的距离。在其中一种条件下,实验者坐在离实施电击的老师几英尺的地方;第二种条件是实验者在开始说明了实验之后,就离开了这个房间,仅仅是通过对讲机给学生下命令;第三种实验条件中的实验者是通过录音给被试实验指导的,担任老师角色的被试并没有见到实验者。这3种实验条件下的结果显示服从水平随着实验者和被试距离的增加而下降。事实上,当实验者不在场时,有几个被试给予的电击强度要低于实验者所要求的强度。

在另外一个实验中,实验者操纵了老师和学生之间的距离(Milgram, 1974)。一种条件是学生和老师在不同的房间中,并且他们之间没有对讲设备,因此老师听不到学生抗议的喊叫和痛苦声。老师所能了解到的学生的反应仅仅是电击强度在300伏时,学生锤打墙壁的声音,以及随后不再给予词对回答的反应。在另外一种实验条件下,学生就坐在离老师几英尺远的同一房间里。第三种情况是学生紧挨着老师坐,学生的手搁在金属板上以接受电击。在350伏时,学生拒绝将手继续放在板上接受电击,然而实验者命令老师强迫将学生的手放在电击板上。结果发现学生和老师的位置越近,服从的水平越低。

除了测试邻近性和地点效应外,米尔格拉姆还研究了群体压力是如何影响服从的。有个研究采用的是3个老师(2个是实验者同谋),他们3个人分工合作,承担原先分配给一个人的任务。这个真正的被试所担任的角色一直是实施电击的人,而实验者同谋的其中一个老师负责读词对,另外一个负责告诉学生答案是否正确。第一种情况下,实验者同谋老师仅仅是遵循实验者的指令而不表达对学生的任何同情。而在另外一种条件下,实验者同谋表现出了公开的反反对——同谋之一在150伏时拒绝继续参加实验,另外一个则在210伏时也放弃了实验。结果第一种条件下的服从水平比原有实验水平有了轻微的增加(72%的服从),但是在第二种条件下却仅仅有10%的被试完全服从。

服从水平急剧下降的原因可能是实验者同谋的公开反抗打破了情境的社会共识,以及减弱了实验者社会影响的强度。那么实验中的被试是否认识到,反抗的实验者同谋老师能够自己决定不服从权威人物的命令这一解放效应呢?不,不服从的参与者中有四分之三的人认为即使没有其他老师作榜样,他们也不会继续实验。然而先前的研究强烈地否定了这一想法,表明人们严重低估了别人对自己行为的影响。图9.7概括了部分研究的结果以及对服从有促进或阻碍作用的因素。

图9.7 对权威人物服从和不服从的一些影响因素



为了了解有什么因素会使服从程度和65%的基线水平有所不同,米尔格拉姆操纵了实验地点、老师与学生和实验者之间的距离、服从或不服从的同谋在场等变量。正如你所看到的,所有这些因素都会影响服从水平。

近来,弗朗索瓦·罗绍(François Rochot)和他的同事(2000)分析了米尔格拉姆其中一个服从实验的录音,目的是想更好地了解被试在实验中是如何表现的。结果显示,所有的被试开始对实验者都是合作的态度,但是一旦学生开始抱怨时就发生了变化。预测被试是服从还是不服从的因素在于被试第一次坚决反对实验者要求他实施电击的时间。在150伏时口头上坚决反对实验者的被试全部都以不服从终止了实验;相反,那些在150伏之后才开始口头反对的被试只有一半的人最终没有服从。而且,那些对实验者没有在口头上坚决反对的被试没有出现不服从的情况。这个对米尔格拉姆经典研究的重新分析为我们理解服从与不服从的社会心理过程提供了额外的启示。反抗权威人物伤害性命令的关键因素似乎是及早地表达出坚定的反对意见。

310 对受害者施加心理伤害的命令也可能被服从

米尔格拉姆的实验说明了令人震惊的一个事实,人们自愿的服从了权威人物的命令而对无辜受害者施加生理上的痛苦。两位荷兰社会心理学家维姆·米埃乌斯(Wim Meeus)和昆廷·拉吉梅克斯(Quinten Raaijmakers)(1986, 1995)开展了一系列实验来确定人们是否也会自愿地服从权威人物的命令而对别人施加心理上的痛苦。

在其中的一个研究中,当被试来到实验室时,他们遇到了一个男人,这个男人告诉被试他是来这参加一个测验的,而这个测验是工作面试的一部分。这个申请者继续说能否获得这项

工作关键取决于能否通过测验。在实验者到来后,他将被试带到一边,并告诉被试他对人们在压力下的工作能力很有兴趣。为了帮助进行这项研究,被试被告知在测验的时候,他需要诱发申请者的压力。诱发压力的方法是被试在申请者阅读测验题目时,对他的成绩和能力作消极评价,消极评价共有 15 条,且强度是逐渐加大的。压力性的评价如“如果你再继续这样,你就通不过测验”,“这个工作对你来说难度太大了,你适合一些难度更低的工作”。事实上,申请者是实验者同谋,而且事先已经被实验者告知对这些压力性评价作特定的反应。首先,他仅仅对这些令人不安的评论进行抗议;接着,他请求被试不要再让他紧张了,然后他愤怒地拒绝再忍受这样的消极对待方式了。最后,他堕入了绝望。当消极评价强度越来越高时,申请者的成绩开始下降了,并且最后没有通过测验并失去了这项工作。一旦被试犹豫要不要再给下一个消极评价时,实验者就命令他继续。

和米尔格拉姆的研究类似,米埃乌斯和拉吉梅克斯很想知道到底有多少被试会在知道自己的行为给别人造成心理伤害的情况下,还会服从实验者的命令而完成整个消极评价。在控制组条件下,实验者没有对那些犹豫是否要继续的被试下命令,结果他们都提前终止了实验,没有一个人说完了 15 条消极评价。然而,在实验组条件下,一旦被试犹豫就命令他继续,结果有 92% 的被试(包括男性和女性)完全服从了实验者。

在后续的一个研究中,米埃乌斯和拉吉梅克斯(1987)想知道如果事先告知了被试这项测验的性质,人们的服从程度是否会下降呢。考虑到这点,在实验前一天他们给被试发了一封信,告诉他们在这项压力性评价研究中他们将要做什么。信中明确的提到工作申请者在测验时可能会因为他们的消极性评价而表现不好,因此会失去正常情况下能够获得的这项工作。尽管他们只是有可能会考虑到自己的行为对他人的影响这一点和权威人物的实际在场不同,但是在第二天,所有的参与者都完全服从了实验者的命令。

在讨论服从实验意义的时候,米尔格拉姆作了如下的评论,这可能也适用于米埃乌斯和拉吉梅克斯的研究:

实验所揭示的行为是正常的人类行为,但是也清楚地显示了某些条件下我们与生俱来的危害到人类生存的天性。我们都看到了些什么?不是攻击,因为在那些给别人施加电击的人身上没有威胁、仇恨和恶意。人类确实会愤怒,人类也确实会有敌意的行为并将愤怒发泄在别人身上。但是这儿没有。这儿所揭示的远不止是愤怒:而是人类在将独特的自己融入到更大的社会组织结构中去的时候,那种放弃自己人性的能力以及他这么做的必然性。这是我们天性中的致命缺陷,最终它仅仅给我们这个物种有限的生存机会(1974, p. 188)。

看到别人反抗权威会明显地降低服从

米尔格拉姆对自己的服从研究的解释显示了人类对伤害性权威压力的抵抗能力,这是一

个令人沮丧的描绘。然而真的是如他所说的那样人类抛弃了人性吗？也许米尔格拉姆的悲观在一定程度上是因为他的研究所设计的特殊环境。在迄今为止我们所讨论的服从研究中，都是被试单独处在一个环境中，在那接收权威人物的命令从事伤害性行为。如果这种危害社会的命令不是针对单独的个体，而是针对一群人，那又会怎样呢？这种集体会和单独的个体那样顺从吗？

威廉·加姆森(William Gamson)和他的同事(1982)探讨了这个问题，他们招募了一群参与者参加一个有关团体标准的主题讨论。将参与者安排成9人一组，当他们到达一个地方旅馆后，有一个管理员告诉他们整个讨论过程都会被录制下来，并会提供给一个大型石油公司。该公司当地一个加油站的前任经理因为公司对他的解雇而起诉了该公司，但是公司认为解雇他是因为公司了解到他和一个女人同居，公司认为自己的行为没错，认为他的行为不仅仅应该受到道德上的谴责。尽管有管理员的解释，参与者不久还是了解到了另外一些对事件完全不同解释的信息——在经理被解雇之前，他在当地电视台发布了一些反对调高油价的言论。

在小组开始讨论经理的生活方式是否会令团体中其他人产生精神损害后不久，管理员打断了他们，并告诉其中三个组的成员要在镜头前讨论，但是要扮演成他们好像是受了经理的伤害那样。一会儿之后，他又打断讨论并要另外三个小组同样在镜头前表现受伤害情况。不久，管理员要所有的参与者都要在镜头前表现的受了经理生活方式的伤害那样，并要求他们说明以后不会再去那家加油站。然后，管理员请他们签署一份证词，授权给石油公司在法庭上可以用录像作为证据。

正如别的研究设计那样，在一些讨论小组中安排了实验者同谋，这些同谋在反对石油公司的做法上有的比较积极，有的则比较消极。然而当真正的被试开始了解到小组讨论的预定目的之后，他们就开始主动的反抗了。有个被试，当知道需要在镜头前装成被伤害的情况时，用他那带有严重鼻音的口音，以嘲笑的口吻表达他的反对意见，“除了妻子、我的汽车是我的最爱，我不会把这些给石油公司的。”有些讨论小组非常愤怒公司利用他们来对前职员不利，以至于他们威胁要没收录影带并将公司曝光给当地媒体。面对一个又一个讨论小组的愤怒，由于担心会给实验参与者造成太大的压力，研究者被迫终止了实验。

为什么这个实验导致了公开、强烈的不服从，而米尔格拉姆的研究结果却是普遍的服从？这两个研究都有权威人物，即实验者和管理员，两个研究中的参与者开始的意图都是要服从权威人物的指示。这两个研究的权威人物都逾越了适当的道德界限，并要求参与者作出不公道的行为。也许你会认为过去了20年，人们的服从性普遍降低了，但是这段时间开展的其他服从研究并没有支持你的看法(Blass, 1999)。相反，这些研究和米尔格拉姆的研究最基本的区别是米尔格拉姆的参与者是单独一个人，而加姆森的研究被试是群体。因为加姆森的群体成员中有8个或9个人是真正的被试，那么就可能会存在集体行为。而米尔格拉姆研究中的真正被试，即担任“老师”角色的被试从来都是一个人，因此根本就没有可能研究集体化行为。

虽然米尔格拉姆的研究设计一直都是检测单独被试的反应，但是在其中一个实验中他确

实安排了一位实验者同谋和真正的被试一起担任老师角色。正如前面所讨论的(见第 308 页),当被试看到其他人公开反对了权威人物的伤害性命令后,他也变得更不愿意服从了。从心理角度上看,反抗的实验者同谋成了真正被试不服从的榜样。在阿希的从众研究中也发现了类似结果:社会支持使人们更可能表达自己的意见。

小结

• 服从研究显示:

米尔格拉姆研究中几乎有三分之二的被试服从了权威人物的伤害性命令。

社会支持有助于人们在面对权威人物时坚持自己的观点。

* 对社会影响的统一解释

虽然本章各种形式的社会影响涉及到不同的影响因素,但是社会科学家想找出社会力量产生作用的共同原则。在本部分中,我们将分析一个尝试预测社会影响什么时候最可能成功的理论。

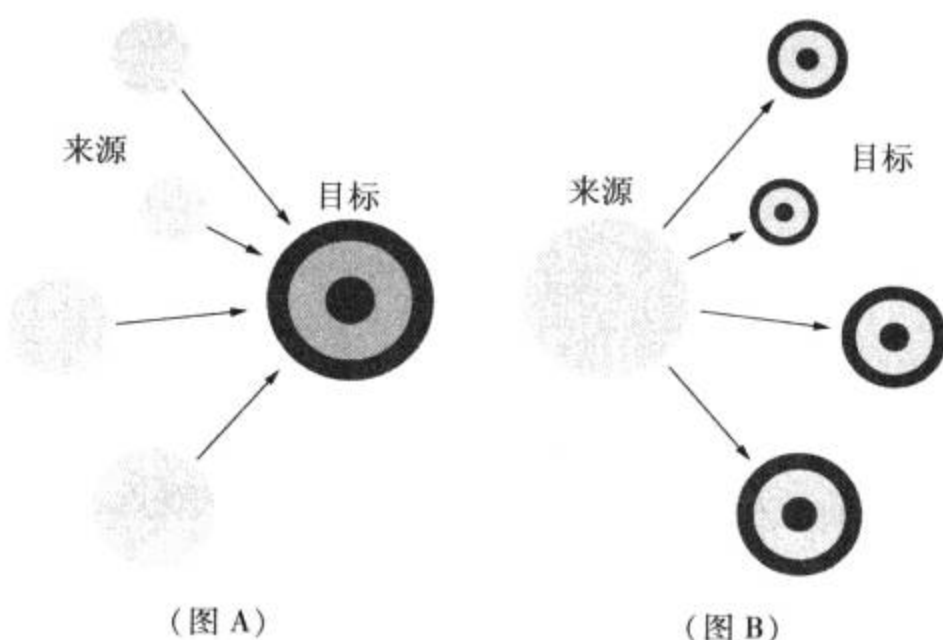
社会影响理论认为影响取决于影响者的数量、实力和接近性

毕博·拉坦纳(Bibb Latané, 1981)提出的社会影响理论(Social impact theory)认为来自他人的社会影响在某一特定情境下(他们的社会影响)的影响总量取决于三个因素:影响者的数量、实力以及与被影响者的接近性。这种社会影响就像物理上的影响。比如灯光的照射面积不仅取决于开了多少盏灯,还有灯泡的功率以及灯泡和照射位置的距离。同样,正如图 9.8 所示,在 A 图中,如果影响者人数越多,影响者的实力越强和物理距离越接近的话,那么那个目标人物受的影响就越大。

虽然社会影响理论认为随着影响者人数的增加,影响的力量越大,那么阿希(1956)从众研究中被试的从众水平下降又是怎么回事呢?在阿希的研究中,当实验者同谋超过 3 人或 4 人后,再增加同谋者人数对从众几乎没有什么额外的作用。拉坦纳认为这是因为社会影响理论的另外一个原理在起作用,即随着影响者人数的增加,个体的影响力会下降。再回到灯泡的类比上来,如果房间中已经打开了一盏灯,在你打开第二盏灯泡后会发现增加的亮度很明显,但是如果房间中已经有了 14 盏灯,你再打开第 15 盏灯时就几乎感觉不到亮度的增加。拉坦纳声称人们对他人的社会影响就是这种情况:第二个人的影响小于第一个人,而第 n 个人的影响则小于第 $n-1$ 个人的影响。

拉坦纳认为潜在影响者的实力依赖于他们的地位、专业知识和权力。比如在大多数情况下,警察比邮差的影响力大。同样,在米尔格拉姆的研究中,实验者比普通人赢得服从的成功可能性更高。最后,影响者与被影响者的接近性在于他们之间在时间或空间上的距离。换句话说,如果影响者实际在场,则比他们在其他地方通过监视器监视你或后来通过录影带观看

图9.8 社会影响心理:影响来源与影响目标



根据社会影响理论,他人对目标人物的影响依赖于(a)影响者的人数(来源圆圈的数目),这些人的实力或重要性(来源圆圈的大小)以及离目标人物的距离(来源圆圈与目标圆圈的距离)。社会影响会随着来源因素的增加而增加。另外,他人对目标人物的总体影响依赖于(b)被影响者的数量(目标圆圈的数目),被影响者的实力(目标圆圈的大小)以及接近性(被影响者离影响者的距离)。社会影响随着目标因素的增加而降低。

你的行为对你的影响要大(Latané et al., 1995)。在服从研究中,当实验者在场时比他们通过对讲机给你命令时更可能导致你服从。

虽然社会影响理论能够解释阿希和米尔格拉姆研究中的社会影响,但是它怎么解释加姆森石油公司研究中的不服从现象呢?正如你在图9.8中所看到的图B,社会影响理论也认为如果社会影响分散到一些强大且位置上紧密相连的对象身上时,人们更可能会抵抗它的影响。在加姆森的石油公司研究中,权威人物的社会影响分散到了9个参与者身上,而不仅仅是一个人,这就使不服从更可能发生。当米尔格拉姆研究中主动反对权威人物的实验者同谋和真正被试一起参加实验时,同样的不服从情况也出现了。这些发现表明当一群人一起面对一个不道德的命令时,那么这个群体就可能共同地重新界定社会现实,也使群体成员能够从其他人那里获取力量和信心。有了这个来源于群体的信心,他们就更可能不服从权威人物的社会权力影响。而对于单独的个体来说,他们无法获得这种力量,因此这种情况下的服从更为普遍就一点也不令人惊讶了。

在说完群体比个体能够更有效地反抗对伤害性命令的服从之后,我必须说明群体常常也能够引起破坏。你只要花几分钟想想由于私刑、暴乱、战争等群体行为而导致人类所受到的伤害或死亡事件,就能够明白群体并不能够完全抵制对伤害性命令的服从。群体的力量既可以出于建设性目的,也可以出于破坏性目的而被使用(见第十章)。然而,一旦在群体背景下突出了亲社会的价值观,那么群体的成员就能够从所属群体中汲取力量,使他们能够抗拒他们所认为的不符合道德的命令。

过去,社会影响理论被用来预测什么时候人们会对他人施加影响。但是最近,拉坦纳将

这个理论扩展到用来解释人们之间的日常沟通如何对他们的社交思维(Social thinking)产生动态性影响。在一系列的研究中,他和同事发现如果人们之间物理距离较近或有定期直接接触时比距离较远或接触不频繁时,他们的态度和观念有更高的相似性(Huguet et al., 1998; Latané & L'Herrou, 1996)。其实,这些个体频繁地给对方施加的社会影响提高了他们之间的相似性。拉坦纳认为人们在频繁地相互作用时能够产生具有相似意向或目的的社会群(Social clusters)的倾向,有助于解释为什么在一个国家内会存在地区差异,少数派的观点是如何在一个较大的文化内保存下来,以及一个文化内的主流观点为什么会随着时间的推移而逐渐扩大它的影响。在所有这些情况下,通过拉坦纳所谓的动态社会影响(Dynamic social impact),人们会慢慢融入到一个社会群中,在这个社会群中他们共同促进了彼此在态度、观念和世界观方面的相似性(Latané, 1997; Latané Bourgeois, 1996)。

小结

- 社会影响理论认为社会影响的总量取决于三个方面的因素:
 - 影响者的数量;
 - 影响者的实力;
 - 影响者与被影响者的接近性。
- 当人们在相互作用中变得越来越相似时,社会影响的动态性会促使他们形成社会群。

* 应用

你会在压力下屈打成招吗?

1986年佛罗里达州清水市一个女人被残忍的谋杀后,警察请死者的邻居汤姆·索亚(Thomas Sawyer)到警局协助调查。警察一开始对索亚百般奉承请他发表对谋杀案的看法,然后用引导性的问题使他的回答吻合罪案的实际情况。当他一开始被警察指控为谋杀时,索亚激烈地否认对他的谋杀指控。但是警察骗他说有“许多证据”表明他就是谋杀犯。在数小时的审问后,索亚开始怀疑起自己来了,说到,“我真地相信我没有做过……我不记得我做过……你几乎使我相信我做过,但是……”最后,在长达16小时的审问后,索亚承认了他没有做过的谋杀案,说到,“我想既然所有的证据都在这,我想我肯定是做过了。”

索亚的噩梦就是不寻常的影响有时能够导致内心顺从(Internal compliance)的绝佳例子(见第279页)。警察审问人员的影响策略是如此的有效,以至于无辜的嫌疑犯不仅认了罪,而且他们居然也开始相信他们确实是有罪的,这时就出现了内心顺从。在这产生作用的影响,即信息性社会影响,我们早在本章前面部分讨论的谢里夫游动效应研究的群体规范形成中就看到了。相反,错误的认罪还常常能够通过表面顺从(External compliance)而产生(见第279页)。即使无辜的嫌疑犯知道自己没有犯罪,但是为了避免更多的令人厌恶的审讯,他们也会认罪。在阿希的从众研究中早已经详细描述了这种形式的规范性影响。如果你是一个

罪案无辜的嫌疑犯,你认为自己会成为这两种影响下的猎物吗?

嫌疑犯通常会由于不想继续受到警察的拷打而表面顺从,从而错误地认罪(Bordens & Bassett, 1985)。这种情况下,他们所知觉到的那些指控他们的证据的效力——警察审问人员可能会夸大——是决定他们是否认罪的重要因素(Cassell & Hayman, 1996; Moston et al., 1992)。当然,也有许多嫌疑犯不管呈现的证据多么有力,他们始终不会错误地认罪。是什么导致他们和那些认罪的人之间的区别呢?毫不奇怪,“抵抗者”通常比“供认者”对规范性影响有更高的免疫力(Gudjonsson, 1991)。

到目前为止,心理学上感兴趣的“供认”大多数是无辜的被告——焦虑、迷惑、绝望的想明白他的处境——居然开始相信他们确实犯了罪。这种有罪的内化和错误记忆(False memories)的形成有紧密的关系,错误记忆在认知心理学中已经得到了深入的研究(Read, 1996)。由于研究伦理上的原因,心理学家不能给研究被试灌输谋杀或性侵犯的错误记忆。然而,伊丽莎白·洛夫特斯(Elizabeth Loftus)和詹姆斯·科恩(James Coan)(1995)成功的将轻微的创伤性记忆灌输到5个8岁至42岁的被试头脑中。按照洛夫特斯和科恩的指示,这5个被试所信任的家人告诉他们,在他们5岁的时候曾经在超级市场走失,过了一段时间后才被一个老头救回来。听完这些后,所有的被试都相信他们曾经走失过。这些研究以及其他研究表明错误记忆既可以植入到成人也可以植入到儿童的记忆中(Ceci & Bruck, 1993; Kassin, 1997)。事实上,研究表明仅仅是在头脑中重复地想像一些事件,就能够导致人们使自己相信真的曾经经历过这些事情(Zaragoza & Mitchell, 1996)。这样,这些错误记忆感觉起来就和真正的记忆一样真实——有时候感觉起来甚至更真实(Brainerd et al., 1995)。当人们在被剥夺了睡眠的时候,如嫌疑犯在晚上被审问到很晚的时候,错误记忆更容易形成(Blagrove, 1996)。

错误认罪会经常导致误判吗?根据对美国400宗无辜人群被判谋杀的案例分析,迈克尔·拉德烈(Michael Radelet)和他的同事(1992)发现了14%的案件(66宗)是因为错误认罪。虽然这个数字令人担心,但是其他研究显示在判决是否有罪时,供词的重要性通常要低于独立证据的重要性。很少有判决是单独基于供词的,据估计仅仅在5%的案件中被告供词在判决中起了关键性作用(McConville, 1993)。

幸运的是,阅读本部分材料的人很少有人会被错误的指控为谋杀罪。然而,我们大家很可能会被错误地指控为犯了一些不大严重的违规事件。一旦面对这些指控,如果你记得本章内容的话,那么你就更有可能成功的表明你的清白。

316 * 特色研究

屈打成招

资料来源:Kassin, S. M., & Kiechel, K. L. (1996). The social psychology of false confessions: Compliance, internalization, and confabulation. *Psychological Science*, 7, 125—128.

人们能够被诱导为承认自己没有犯过的罪吗?在本实验中,研究者检验了下面两个假

设:(1)出示捏造的证据能够导致人们在半信半疑状态下承认自己所没有犯过的罪;(2)这些“错误的供认者”会内化这种招供,并在记忆中产生一些符合罪案的细节。

方法

79名大学生(男40人,女59人)参加了一个名为反应时实验的研究,报酬是作为额外的课程学分。被试被随机的分配到4种实验条件下,实验条件是脆弱性高或低,目击证人在场与不在场。

在每个实验中,每2个人共同参加一个计算机反应任务。其中一人(一个女实验者同谋)大声朗读一系列单词,而另外一人(真正被试)将这些词从键盘上输入到电脑。在每个实验开始前,被试被特别警告不要击打“ALT”键,因为这会使程序中断导致数据丢失。然而,在实验任务开始1分钟后,电脑突然死机,暴怒的实验者谴责被试击打了禁止键。事实上,电脑的死机和被试无关,是事先就安排好的。在第一次责骂被试时,所有的被试都否认是自己导致电脑死机。然而,在虚假证人条件下,实验者同谋阻止了被试的否认,作证说她看到被试击打了禁止键;而在无证人条件下,实验者同谋并没有对被试的否认表示异议,只是说她没有看到击打了禁止键。实验者通过改变任务的节奏来操纵被试的脆弱性。在高脆弱性条件下,实验者同谋按照节拍器的节奏非常快速的朗读词语,每分钟高达67个词;而在低脆弱性条件下,朗读词语的节奏比较缓慢,每分钟为43个词。

因变量是3种形式的社会影响。为了测量表面顺从,实验者要求被试书面签署一份承认确实是自己击打了“ALT”键导致电脑程序崩溃的文件。为了评定内心顺从,被试对等候在实验室外的第二个实验者同谋关于发生事件的私下描述被录制下来,并且后来再被编码以便判断他们是否明确的将所发生事件内化了。为了测量记忆的虚构,实验者要求被试“回忆”他们是如何导致计算机崩溃的具体细节。在实验结束时,实验者彻底而又细致地询问了被试。

结果与讨论

在3个因变量上都没有发现性别差异。总体上,69%的被试签署了供认书,28%的被试表现了内化以及9%的被试虚构了记忆以支持他们的错误观念。和预期一致,高脆弱性条件下的被试在被错误指控后在3个因变量上得分都最高。另外,不考虑脆弱性条件的话,虚假证人条件下的被试不仅更容易签署供认书,而且后来更可能对第二个实验者同谋承认是自己的错。最后,低脆弱性一无证人条件下的被试是最不容易受这些因素的影响,而高脆弱性一虚假证人条件下的被试是最容易受影响的。虽然本研究迫使的被试错误供认不如刑事案件中迫使的嫌疑犯错误认罪那样富有戏剧性,但是他们确实显示出在出示了虚假证据后,人们能够受诱导错误的承认犯罪,并且也相信是自己犯了罪。

* 本章回顾

早前,我们描述米尔格拉姆研究中的被试所面临的情境时,我就问过你们是否会完全服从实验者的命令。这也是我问过自己多年的问题。大部分人会断然地认为他们会抵抗伤害性命令和公开的反抗,此外还认为那些会完全服从的人肯定比普通人更有攻击性、更冷酷和缺乏吸引力(Miller et al., 1973)。我们怎么才能将这些观点和实际实验结果结合起来呢?

要回答这个问题,让我们先回到第四章。在第四章我们提到了一个普遍接受的,并且在个人主义文化比集体主义文化中更为普遍的假设,即人们的行为主要是由于人的内部品质引起而不是外部压力引起。这个基本归因错误常常导致了人们低估情境在塑造行为中的固有力量。认为人们的行动不受环境影响的原因可能在于许多人希望能够控制自己生活的愿望,而希望自我较少受外界压力影响的需要导致人们曲解了社会世界的实际运行方式。

君特·比尔布劳尔(Günter Bierbrauer, 1979)尝试消除这种曲解,在一个实验中,比尔布劳尔要求大学生或者是观察他人扮演米尔格拉姆的实验,或者是自己担任其中的老师角色。尽管暴露在这个能够导致高水平服从的情境因素的压力下,大学生仍然估计假如他们的朋友参加了米尔格拉姆的研究也仅仅会表现极低水平的服从。而且甚至在面临社会心理因素的影响时,这些学生仍然相信只有坏人才会作坏事,而好人会作好事。社会世界中这种观点的危害就在于它使我们容易被我们所低估的社会力量影响。

前面的章节详细讨论了自我和自我信念是如何影响我们对社会环境的解释和反应。就社会影响这方面来说,我们对社会世界怎么构成的曲解有助于解释为什么我们那么容易被操纵。如果我们的自我信念不是如此坚定地希望保持自己不受希望、欲望和他人命令的影响,那么一旦在我们可能受这些社会操纵(Social manipulation)影响的时候,我们就可能更好地意识到这一点。

318 在结束本章对社会影响的讨论时,我希望你回忆一下拉塞尔·爱迪生(Russell Edson)的诗篇《某一天的清晨》(*One morning*)和电影《楚门的世界》里的主人公,因为他们代表了对社会影响的两种截然不同的反应。在发现有掌握在一只巨手上的绳子绑在自己的手脚上后,诗篇中这个不知名的人只是说,“哦,真古怪,我以前从来没有看到过横木……我想我是一个木偶……”与这个人屈服于控制他的巨手不同,楚门·布尔班克在认识到他的生活是被彻底控制时,为了获得自己的控制权而努力。

根据你新学到的有关社会影响的知识,毫无疑问,你对附着你的社会绳索有了更高的意识。这些社会绳索的“固定点”可能是基于进化上的原因,使你自然地接受了他人的影响。然而,正如斯坦利·米尔格拉姆提醒我们的,你与木偶(以及其他物种)的区别就在于你和楚门那样能够思考自己的行为,以及你能够分析那些连着你和社会世界的绳索。通过这些分析,你就不大容易成为他人控制的木偶,就更可能在相互缠绕的社会交往中成为一个共同行动者。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站重点是社会影响和社会影响过程,既有常规的也有特殊的社会影响。

社会影响网站

该网站致力于社会影响的心理学研究,包括日常和人际间的影响,有心和无心的行为以及宗教所使用的影响策略。

AFF 宗教群体信息中心

该站点的资料包含宗教、精神控制和心理操纵。既有知名教派的成员招募和宗教活动的讨论,也有教派前成员讲述自己的故事。

社会心理学网站

这个社会心理学资料库提供了一些网络连接,使你可以连往其他一些研究社会影响的网站,这些站点的研究内容包括有市场与销售技巧,面对社会影响的对策以及其他的相关研究。

斯坦利·米尔格拉姆的个人网页

该网页提供有社会心理学家斯坦利·米尔格拉姆的生平与研究资料的准确信息。

第十章 群体行为

导言 / 297

群体的本质 / 297

不同的群体有不同的社会凝聚力 / 298

群体结构形成快速,但难以改变 / 299

群体成员资格的五阶段 / 300

群体有助于实现工具性目标和满足社会性情绪的需要 / 302

群体影响与个体行为 / 304

社会促进对简单任务有促进作用而对复杂任务有抑制作用 / 304

当个体努力淹没在人群中时则会出现社会懈怠 / 306

去个体化会导致失去个人身份 / 309

群体决策 / 313

群体决策的阶段与决策规则 / 313

群体讨论能够增强群体成员已有的态度 / 316

当群体倾向于寻求共识而不是深入分析时就会出现群体迷思 / 318

领导行为 / 320

领导者是一个具有影响力的人 / 320

变革型领导者会从事冒险与不合常规的行动 / 321

权变模型强调个人与情境因素在领导效能中的作用 / 322

性别与文化对领导风格的影响 / 325

群体利益与个人利益 / 326

眼前利益与长远利益相冲突时就会出现社会困境 / 326

合作是解决社会困境的必要手段 / 327

应用 / 329

陪审团是如何裁决的? / 329

特色研究 / 331

陪审团的第一轮投票与最后裁决 / 331

本章回顾 / 332

相关网站 / 333

* 引言

1978年,少年伙伴杰里·格林菲尔德(Jerry Greenfield)和本·科恩(Ben Cohen)在银行贷了4000美元,然后将佛蒙特州伯林顿市的一个废弃加油站改成了自制食品店。他们的商业计划(如果你认为他们有的话)是:以一种娱乐式的方式卖高质量的食品,同时将一部分利润用在改善社会的生活质量上。由于在给商店起名字的时候已经用了科恩的名字,所以格林菲尔德被任命为总经理。因为可以用于装修的现金不多,因此这两个年轻的家伙答应给装修老板“免费提供食物”,并请他作为第三位合伙人。格林菲尔德和科恩还答应给那些帮助他们装修的人提供终生免费食物。在开业之后,他们甚至将免费食物供应对象扩展到那些定期在食品店的破旧钢琴上演奏令人发笑的布基伍基乐曲*的人身上。很快,这个新生的商店就成了受人欢迎的饮食店和娱乐场:夏天在商店的外墙上放免费电影,一年一次的蛙跳,削苹果和踩高跷比赛。而对这家店的非官方题词已经变成了“如果不好玩,为什么要做呢?”受这种人生观的吸引以及对社会责任的承诺,即使是报酬很低,员工也愿意加班工作以使商店生意兴旺。

虽然在1978年只有一小撮人和两个不寻常的家伙经营这家商店。但是20年后,这家店就发展成了有700多名员工,150项特许经营权,还在股票市场上销售他们的股份。并且忠于回报社会的承诺,他们将每年利润的7.5%捐献给国内外的劳工管理慈善事业。你想到了科恩和格林菲尔德卖给客户的是什么食品吗?你头脑中是不是已经想到了他们的名字,本—杰里?没错,他们卖的就是冰淇淋。现在,“本—杰里冰淇淋公司”(Ben & Jerry's Homemade),每年的营业额超过了1亿7千万美元,而且被大众一致认为是有社会责任感的公司典范。

当初围绕着本·科恩和杰里·格林菲尔德的一群人是如何慢慢地认为他们自己是一个群体(Group)的?群体成员资格(Group membership)对他们的思想和行为有什么影响?领导风格(Leadership style)是如何影响群体绩效(Group performance)的?这些就是本章即将讨论的问题。但是,在开始之前,先让我们了解一个最基本的问题:什么是群体?

* 群体的本质

虽然对群体的精确定义还不一致,但是现在有一个基本接受的共同观点,即群体是由一群相互依赖的个体所组成,这些个体之间有情感上的联系以及经常会交往(Levine & Moreland, 1998; McGrath et al., 2000)。这里的相互依赖(Interdependence),不仅是指成员之间相互依赖以实现群体的目标,而且还包括影响某个人的事件也会对其他群体成员造成影响。因此,新创立的本—杰里的公司成员不仅会互相依赖,以便想出好的营销点子和冰淇淋口味,而且每个人快乐和痛苦的情绪也会感染其他所有的成员,因此他们的生活是互相缠绕在一起的。

* 布基伍基乐曲:用钢琴演奏的爵士乐的一种,其特点是低音部有重复的旋律和节奏而最高音部则有一系列即兴变奏曲。

323 不同的群体有不同的社会凝聚力

除了有这个概括性的界定外,群体还可以按照群体所具有的社会凝聚力(Social Cohesiveness)或“群体性”(Groupiness)来进一步加以区分。当社会凝聚力增强了时,其成员的思维、情感和行为表现就更像是群体的成员,而不是一些孤立的个体(Fine & Holyfield, 1996)。凝聚力水平较高比凝聚力水平较低的群体成员更愿意保留自己的群体成员资格,并且凝聚力水平较高还可以使群体对其成员施加更大的影响,而这就常常会导致更高的生产力(Gammage et al., 2001; Langfred, 1998)。这种凝聚力其实就概括地勾画了本—杰里公司初创时的公司气氛:公司员工感觉这就像是“他们自己”的公司,他们在一起就能够开创出属于自己的一片天地。影响群体凝聚力的两个因素是群体规模(Group size)和成员之间的异同(Member similarity and diversity)。

群体规模

群体规模通常随着时间的发展而变化,就如本—杰里公司20年来的巨大变化一样。尽管群体规模不同,但是大多数群体的成员不超过4个人(Mullen & Copper, 1994)。随着群体人数的增多,群体成员的参与度可能会降低,权力会集中在少数几个人身上,群体中发生的冲突也会增加,合作行为减少(Wagner, 1995)。造成群体规模和群体凝聚力之间这种消极关系的一个可能原因是,规模较大的群体使其中的成员觉得自己无法控制将来会发生什么事情(Lawler, 1992)。而另外一个解释是,随着群体规模的扩大,群体成员也变的更加自私、更少以群体为中心来考虑事情,因为他们会觉得他们自己的行为对群体成功或失败的影响太小,太难以确认了(参见社会懈怠,第332—334页)。

群体成员之间的异同

在一个群体内,群体成员之间的相似性多于相异性(Jackson et al., 1991)。具有相似性的原因之一在于,大多数群体的成员会从事某一特定的活动(如有氧运动班的成员都会参与锻炼)。因此,由于在该项群体性的活动中大家拥有共同的兴趣,他们就会被该特定群体所吸引。群体内相似性的另外一个原因是社会化(Socialization)。也就是说,在群体原成员与新成员交往的过程中,会努力使新成员形成群体已有的思维和行为方式(参见“群体成员资格的5阶段”,第325—327页)。正如在第七章所讨论的(第203页),相似性常常是接纳和喜欢的“黏合剂”。因此,一旦群体成员之间的差异性多于相似性的话,成员之间的冲突与群体成员的更替较为频繁也就一点都不奇怪了(Moreland et al., 1996)。

虽然成员之间的差异会对群体有不利的影晌,但是也可能会有积极的作用。当群体的任务变得更复杂,以及群体的社会环境发生了变化时,成员之间的差异就会使群体更容易适应这种变化(Watson et al., 1993)。比如随着北美的文化变得越来越具有多样性,越来越复杂,许多成功的公司已经意识到了需要提高员工之间的差异性,以便能够更好的满足客户需求。

研究显示,差异性的消极作用可以通过对群体成员的教育来减至最低,通过教育使他们认识到群体成员之间的相似性和相异性,鼓励大家包容对方以及提高社交技能(Caudron, 1994)。由于认识到了群体差异性所具有的价值,因此同质性群体常常会模拟差异性(Simulate diversity),要求一部分群体成员担任“异议者”(Devil advocates)以便能够对群体中的主流观点进行质疑和深入地分析(参见群体思维,第342—345页)。这些发现表明,成员之间的差异性有增强群体适应性的作用。

群体结构形成快速,但难以改变

324

群体之间存在差异的一个方面是群体结构(Group structure),即群体成员所具有的有规律、稳定的行为模式(Wilke, 1996)。这些群体行为模式通常很快就可以形成,但是要改变起来却很慢。比如说,我们可以对比一下本一杰里公司的松散管理结构模式与大多数公司的严格管理模式。本一杰里公司每月的董事会议有时候会在本家的游泳池举行,公司内部的职权线也没有明确的界定。当公司在1995年需要聘请一个新的首席执行官(Corporate executive officer, CEO)时,他们竟然举行了一个全国性的“耶!我要做CEO!”比赛,每个人只要交一个100字以内的申请表就可以参加。

在分析群体的结构时,社会心理学家已经确定了一些共同的成分。其中重要的3个方面是社会规范(Social norm),社会角色(Social role)和地位体系(Status system)。

社会规范

正如第九章所说的,社会规范是群体形成的并影响其成员行为和观点的期望标准。有些群体有针对个人外表的规范(比如海军新兵的剃头),其他一些群体可能有思想观点方面的规范(如环保组织的自由主义观点),而大多数群体有行为方面的规范(如学校禁止粗话)。有时候,这些规范是以成文的形式明确告诉了其成员,但是通常来说,群体成员主要是通过日常的交流或观察其他成员的行为来了解群体的规范(Miller & Prentice, 1996)。就如谢利夫的经典研究(参见第九章)所显示的,一旦规范形成,那么尽管群体成员已经发生了改变,这些规范仍然会倾向于在一段时间内保持稳定的状态。虽然社会规范确实会增强群体内部的一致性,减少偏离群体的行为,但是一旦群体的结构是鼓励成就,效率和工作质量的话,他们也能够提高工作绩效(Seashore, 1954)。

社会角色

在第三章我们已经说过,社会角色是社会希望人们在特定情境中能够达到的一组期望。在一个群体内,角色常常是按照劳动分工来定义,而定义良好的角色会增强群体的活力和群体绩效(Barley & Bechky, 1994)。有时候,社会角色会随着群体的互动而会发生一定的改变,而另外有的时候则是人们将自己以前所属群体中的角色引入到新的群体中(Rose, 1994)。例如假如

- 325 中学时你是你那朋友圈中的“好听众”，那么你就会将这个角色带入到你大学的朋友圈中。同样，另外有些人会将自己是朋友圈中的“逗乐角色”带到学校来，使自己成为班上的“开心果”。

地位体系

群体结构的第三个方面是地位体系，指的是成员间的权力分布情况(Robinson & Balkwell, 1995)。即使是没有正式地位体系的群体，比如朋友圈子，各成员之间仍然存在着威信和权威的差异。你可以通过观察一些言语和非言语行为，来判断一个群体中哪些人有较高的地位。群体中有较高地位的成员会保持较多的目光接触，站的更挺拔，更可能批评、命令或干扰别人，与那些地位较低的成员相比，他们可能会说的更多，但是也可能会不大说话(Leffler, 1982)。虽然地位可以通过帮助实现群体目标来获得，但地位的获得通常是一种给予(Ascribed)而不是赚取(Earn)：群体成员会将更高的地位给予那些值得给予的人(Anderson et al., 2001; Ridgeway, 1991)。

刚刚形成的地位差异到底是什么样的呢？根据约瑟夫·伯格的期望地位理论(Expectation states theory)，当群体成员第一次相遇时，他们就会形成一个关于每个群体成员可能会对成功实现群体目标所做的贡献的期望(Berger et al., 1995)。这些期望不是建立在成员的任务相关品质(Task-relevant characteristics)上，比如社交技能和过往经验，而是建立在不同的身份特征(Diffuse status characteristics)上，比如种族、性别、年龄和经济状况等(Balkwell & Berger, 1996; Wittenbaum, 1998)。拥有能够使人产生较高期望的特征的群体成员就会被群体中其他人给予较高的地位。这样一来，群体其他成员就可能认为中年而富有的白种男人比年轻而贫穷的西班牙裔女性更适合做领导者了。虽然初期的地位分配可能会因实际的行为表现而产生变化，但是那些一开始就被不公平的给予了较低地位的成员是很难证实他们对群体的价值的(Ridgeway, 1982)。

批判思考 在第八章你已经了解了内群体偏见是如何导致偏见和歧视的。那么你如何运用这方面的知识来帮助你更好的理解群体成员的不同身份特征决定了他们在群体中的权力这一现象？

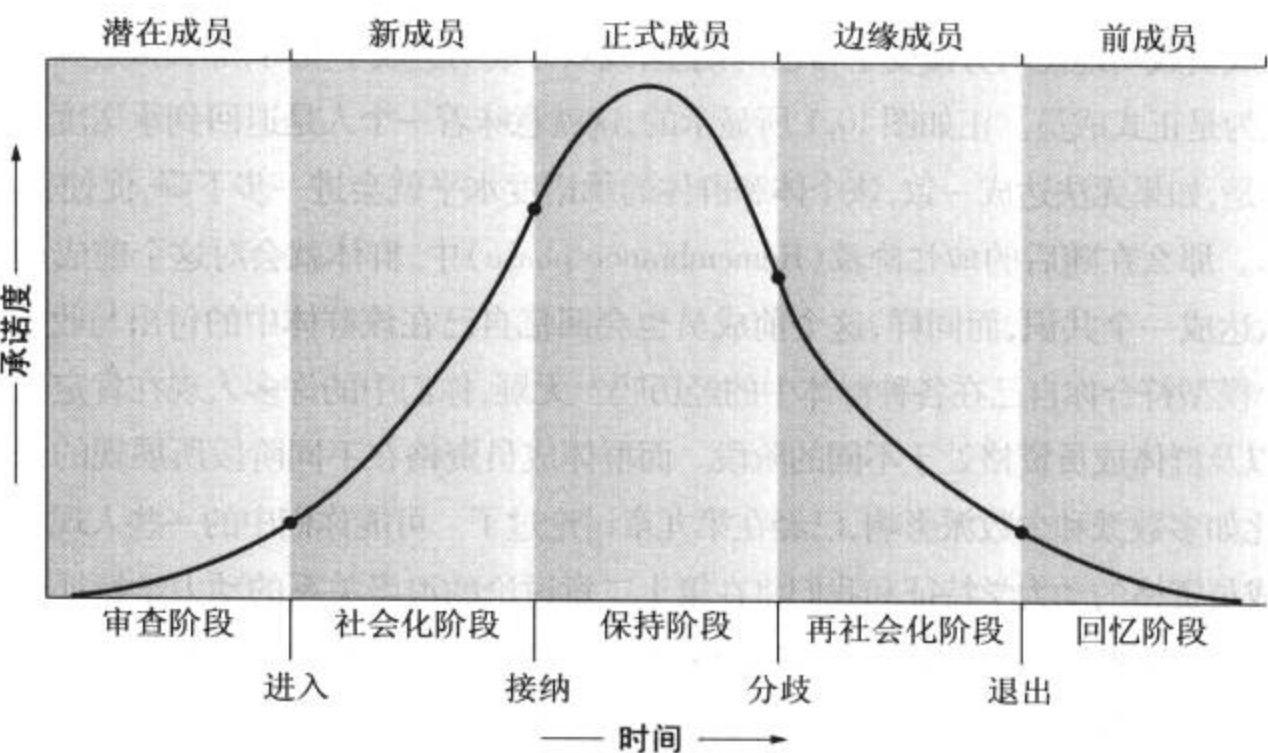
群体成员资格的五阶段

一个重要但又常常被人们忽略的方面是，群体成员资格的特点是一个动态的，包含不同阶段的过程。在对这一过程的研究中，理查德·莫兰(Richard Moreland)和约翰·莱文(John Levine)(1988)不仅研究了人们在一个群体内的身份资格是如何变化的，而且还研究了群体成员的观念和行动是如何影响群体的。促使人们加入或离开某一群体的心理过程有三个。现场评价(Ongoing evaluation)是个体与群体的互相评价，在评价之后会产生情感承诺(Feelings of commitment)，而承诺的变化又会导致角色的转变(Role transitions)(Levine et al., 1998)。群体内的成员在评价时会包含两个方面的评价，其中之一是该个体符合群体需要的程度，而

另外一方面是群体满足该个体需要的程度。

按照莫兰和莱文的看法,个体的某一群体成员资格的身份历程通常是有 5 个阶段,而在不同的阶段该个体就会承担不同的社会角色。从一个阶段过渡到另外一个阶段就意味着一次角色转变。在图 10.1 中,钟形曲线代表了一个人经历某一群体身份资格的 5 个阶段的整个过程。在曲线的上升阶段,成员对群体的承诺度和群体对他们的承诺度逐渐增强;然而,随着曲线的下降,这种相互的承诺度也逐渐减弱。

图 10.1 群体成员资格的时间模型



根据莫兰和莱文(1982)的群体成员资格的阶段模型,你认为承诺度在哪个阶段最高呢?

在审查阶段(Investigation phase),群体会寻找那些能帮助群体实现群体目标的人,而潜在的群体成员也在寻找能够为满足个人需要提供机会的群体。如果个体和群体之间的相互承诺度足够强的话,那么这个潜在的成员就会加入到该群体中。虽然许多群体的进入标准很低,在不停地吸纳新成员,但是有的群体却建立了非常严格的进入标准,而且只是定期接收其他成员加入。至于那些更为正式的群体,新成员的进入通常会举行一些表明个体与群体之间关系已经形成的仪式。虽然影响群体接纳新成员的标准是宽松还是严格的因素有很多,但显然,没有成绩或关键岗位上人手不足的群体比有成绩或超员的群体在接纳新成员时更为宽松(Cini et al. , 1993)。

326

在社会化阶段(Socialization phase),群体会努力塑造新成员思想和行为,以便他们能够愿意为群体做出自己最大的贡献(Levine & Moreland, 1994; Ryan et al. , in press)。群体通过正式和非正式的灌输,以及用行为和观念符合群体标准的榜样做示范来实现这个目标(Shuval & Adler, 1980)。在这种社会化的过程中,新成员通常会努力改变群体以符合自己的需要(Swann et al. , 2000)。在个体和群体的承诺度水平增强到个体足以成为群体的正式成

员时,这种社会化过程就结束了。

在保持阶段(Maintenance phase),群体会对那些为群体尽了最大努力的正式成员给予一个特定的角色。相反,正式成员通常也会努力确定自己在群体中的角色,以便能够最大程度地满足自己的个人需要。如果双方所施加的社会影响都能够满足彼此的需要,那么双方的承诺水平都会增加。然而,如果没能使双方的需要都满足的话,那么群体和其成员就会认为这是一种缺乏回报的关系,双方的承诺水平就会下降。该成员就会被认为是一个边缘性成员。

一旦正式的群体成员被认为是边缘性成员,那么他们就会进入到再社会化阶段(Resocialization phase)。在这个阶段,群体和该成员都会再次努力说服对方以满足自己的期望。如果群体或该成员成功地使对方接受了自己的期望,或双方成功达成了妥协,那么该边缘性成员又会被重新认为是正式成员。正如图 10.1 所显示的,这就意味着一个人是退回到承诺度水平更高的阶段。但是,如果无法达成一致,该个体和群体的承诺度水平就会进一步下降,促使该成员退出这个群体。那么在随后的回忆阶段(Remembrance phase)中,群体就会对这个前成员为群体所做的贡献达成一个共识,而同样,这个前成员也会回忆自己在该群体中的付出与收获。

这个模型符合你自己在各种群体中的经历吗?无疑,你们中的许多人现在肯定是属于不同的群体,以及群体成员资格处于不同的阶段。而群体成员资格在不同阶段所展现的许多社会心理过程,比如多数派和少数派影响,已经在第九章讨论过了。可能你们中的一些人现在已经注意到,群体成员资格的动力学特征和我们将在第十二章讨论的浪漫关系的动力学特征有着惊人的相似。其实原因很简单:人们常常认为浪漫关系就是群体的一种类型——亲密的二人世界。

最后一点需要指出的是,因为这个理论是美国社会心理学家提出来的,那么对群体成员资格发展阶段的描述会带有个人主义文化倾向。也就是说,他们假定群体成员常常认为自己的个人需要和群体目标会有分歧。而在集体主义文化中,群体成员资格的发展阶段可能不大受这种个体与群体之间紧张关系的影响。

群体有助于实现工具性目标和满足社会性情绪的需要

你是否曾经很奇怪人们为什么要加入群体?已有证据显示,人们加入群体有许多的原因,但是所有这些原因都可以归结为实现工具性目标(Instrumental task)和满足社会性情绪(Socioemotional)或表达需要(Schachter, 1959)。简单地说,人们加入某一群体通常是因为他们想实现某一个任务导向型目标,而这项任务是他们独自无法完成的。比如说,如果你有群体的支持,你就更有可能扑灭建筑物内的大火,或为无家可归者找一个安身之所。另外,成为一个群体的成员还能够为满足归属需要提供机会,比如说获得他人的赞许、归属、声望、友谊甚至是爱情。这种在群体中实现任务和满足情绪的共同需要在许多物种上都可以观察到,他们是我们遗传进化而来的一部分。

328 罗伯特·贝尔斯(Robert Bales)在 20 世纪 40 年代后期开始的研究工作表明,完成任务和满足情绪与社会关系需要确实是群体的两个基本功能(Bales, 1970; Bales & Slater, 1955)。

有些群体主要是以任务导向为主,而另外有些群体则主要致力于促进社会关系(Lickel et al., 2000)。任务导向的群体是工作群体,比如为病人做手术的医疗组或组装汽车的工厂工人。关注社会性情绪的群体比如有朋友圈,提供情感和养育支持的家庭联谊会,在夏天组织街区聚会的社区组织。

虽然有的群体会更加重视某一功能,但几乎所有的群体都或多或少的是既关注任务,又关注社会性情绪活动的。事实上,贝尔斯认为这种在任务与社会性情绪活动之间不停摇摆的情况正是群体过程的特性。当一个群体从事任务导向的活动时,群体成员的感受可能会被忽略,那么这种疏忽就会产生社会性情绪方面的群体焦虑(Group tension)。然而,一旦群体将更多的注意力放在群体成员的感受上,致力于降低这种社会性情绪的焦虑时,任务目标就暂时靠边站了,而这又反过来会引发任务焦虑(Task tension)。按照贝尔斯的看法,群体不断地努力在关注任务和关注社会性情绪之间寻找一个适当的平衡点,以便尽量减低群体焦虑。比如想像一下你正在不停地催促同学赶快完成班上的一个群体项目,你可能就会激怒你的同学。那么为了重建群体凝聚力,你可能就会带一包巧克力到班上来,或者是额外做一些能够抚平这种伤害感情的事情。

小结

- 群体:由一些有情感上的联系以及经常交往的人组成。
- 影响群体凝聚力的两个因素:
 - 群体规模
 - 群体成员之间的异同
- 每个群体都有自己的结构,包括:
 - 社会规范
 - 社会角色
 - 地位体系
- 群体成员资格共有 5 个阶段,每个阶段都伴随有一种社会角色:
 - 审查阶段——潜在成员
 - 社会化阶段——新成员
 - 保持阶段——正式成员
 - 再社会化阶段——边缘性成员
 - 回忆阶段——前成员
- 群体的两个主要功能:
 - 实现工具性目标。
 - 满足社会性情感需要。

* 群体影响与个体行为

如果群体的一个主要功能是完成任务,那么有哪些因素会影响人们成功完成某一任务的能力?在本部分中,我们将考察他人在场是如何影响一个人的工作绩效。考察的两种情境是:1)个体在另外一个观众在场时的任务表现(社会促进)和2)当群体在执行任务时,作为群体一员的个体的行为表现(社会懈怠)。最后,我们还会考察唤醒和隐藏在人群中能够降低个体的行为抑制。

社会促进对简单任务有促进作用而对复杂任务有抑制作用

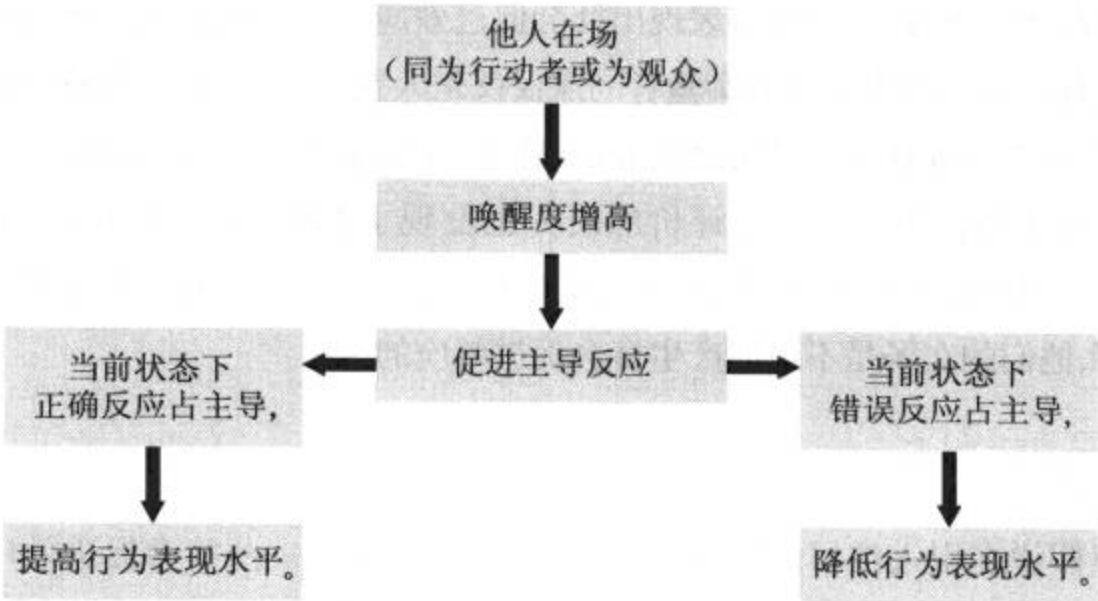
正如在第一章已经讨论过的,最早的社会心理学实验之一,由诺曼·特利普里特(Norman Triplett, 1897)开展的研究是判断他人在场到底是会提高还是会抑制任务表现水平。随后在20世纪的前20多年中,许多实验发现,他人在场能够提高人们执行简单任务时的速度,但是却会降低复杂任务中的工作效率(Allport, 1920; Travis, 1925)。这种社会促进(Social facilitation)效应在其他动物中也存在,比如狗、猫、鸟、鱼,甚至是蚂蚁和蟑螂(Chen, 1937; Gates & Allee, 1933)。虽然有研究者已经详尽地综述了20世纪30年代至40年代所发现的这些不同效应,但是没有人能够解释为什么他人在场有时候能够提高,但有时候却又会阻碍个体的行为表现。这一解释难题最终使研究者丧失了对社会促进研究主题的兴趣。

简单在场假说

20世纪60年代中叶,罗伯特·扎伊翁茨(Robert Zajonc, 1965)提出了一个能够解释已有矛盾结果的理论,从而再次引发了研究者对社会促进这一领域的研究兴趣。他的社会促进理论包含3个基本观点或步骤(见图10.2)。首先,所有的动物(包括人类)在其他同种(和自己同一物种的个体)在场时,就会产生生理唤醒这一因遗传而来的先天性倾向。他这么认为的原因在于,动物在生活中主要是从其他同种个体那里获得奖励或惩罚,并且通过进化过程形成了只要其他个体在场(Mere presence)就会产生先天性的生理唤醒反应。其次,扎伊翁茨重新运用了昔日一个行为主义学家的学习原理(Hull, 1943),认为这种生理唤醒能够增强动物任何一个占主导地位(也就是说,熟练的反应)的反应倾向的表现水平。第三点,他认为对于熟练的任务来说,其主导反应是正确的反应,而对于新任务,或不熟练的任务则是错误反应占主导地位。这就意味着他人在场将会提高熟练任务中的正确反应,而同时却会干扰或抑制新任务或不熟练任务中的正确表现。

扎伊翁茨认为在我们执行一个简单任务,如鼓掌时,另外一个观众的在场就会提高我们的唤醒水平,从而引发主导反应,那么我们会比独自一人在场没有被唤醒时鼓掌更积极、更热烈。相反,当我们在其他人面前计算复杂的算术习题时,我们已经增加的唤醒水平将会阻碍任务的完成,因为这时候正确计算不占主导地位。当然,如果我们记得答案,那也是可以成为主导反应的。总的来说,由于他人在场而出现的这两种不同的效应——提高简单任务的正

图 10.2 社会促进理论



按照扎伊翁茨(1965)的观点,他人在场会提高唤醒度,而这又会促进主导反应的表现水平。如果主导反应是准确反应,那么行为表现水平就会得以提高。然而,如果主导反应是不准确的,那么行为表现水平就会受到抑制。你能够想像出一些你自己经历过的,他人在场对不同的类型的任务有这两种不同效应的具体例子吗?

确行为和抑制困难任务的正确行为——就是所谓的**社会促进**。这一术语应用在两种不同的效应下是因为无论是简单任务还是困难任务,主导反应的表现水平都因其他人在场而得到了促进。只不过简单任务的主导反应是正确反应,因此就提高了人们的任务表现水平。而对于困难的任务来说,正确反应不占主导地位,结果就降低了工作效率。

已经开展的无数研究或者是检测扎伊翁茨的理论,或者是更普遍地探讨社会促进效应。有两篇元分析文章分析了 300 多个实验,涉及 2 万 5 千余名被试,结果发现确实是存在着社会促进效应(Bond & Titus, 1983; Guerin, 1986)。比如在一个对大学学生会台球选手的研究(Michaels et al., 1982)中,研究者首先暗中确认了高于或低于平均水平的台球选手。在记录了没有观众在场时的准确率后,然后有 4 个实验者同谋走上去仔细观看这些学生剩余几轮的准确率。结果显示,准确率较高的选手在有观众在场时准确率更高了(从 71% 提高到 80%),而水平较差选手的行为表现却变得更加糟糕(从 36% 降到 25%)。

331

评价恐惧假说

虽然研究者对于他人在场会提高个体的唤醒水平这一点很少有异议,但是对于唤醒的本质却存在着相当激烈的争论(Blascovich et al., 1999)。有人认为唤醒并不仅仅是因为他人在场,而是由于评价恐惧(Evaluation apprehension)的结果——担心被别人评价(Aiello & Svec, 1993; Cottrell, 1972)。在一项支持该假设的研究中,被试独自执行一个任务,或者是有在场的研究者同谋也在执行同样的任务时自己独自完成任务,或者是在一些用以迷惑的,假装准备参加一个知觉实验的实验者同谋在场时独自完成任务(Cottrell et al., 1968)。结果发现,旁边有实验者同谋也在进行同样任务的被试与那些独自完成任务的被试相比,表现出了社会促进

效应。无论是简单在场假说还是评价恐惧假说都能够预测这一结果。但是,在那些用以迷惑的实验者同谋在场的条件下,却没有表现出社会促进效应。该组被试的主导反应和独自完成任务的被试没有差异。因为迷惑的实验者同谋仅仅是人在场而已,并没有评价任务完成者的行为表现水平,这些发现在支持评价恐惧假说的同时又反驳了简单在场假说。其他观察者仅仅在场但没有对个体行为表现进行评价的研究也发现了类似结果(Worringham & Messick, 1983)。从评价恐惧假说的观点来看,如果人们仅仅是在场,但是没有注意另外一个人的任务表现的话,那么他们的在场是不可能产生社会促进效应的。

分心冲突假说

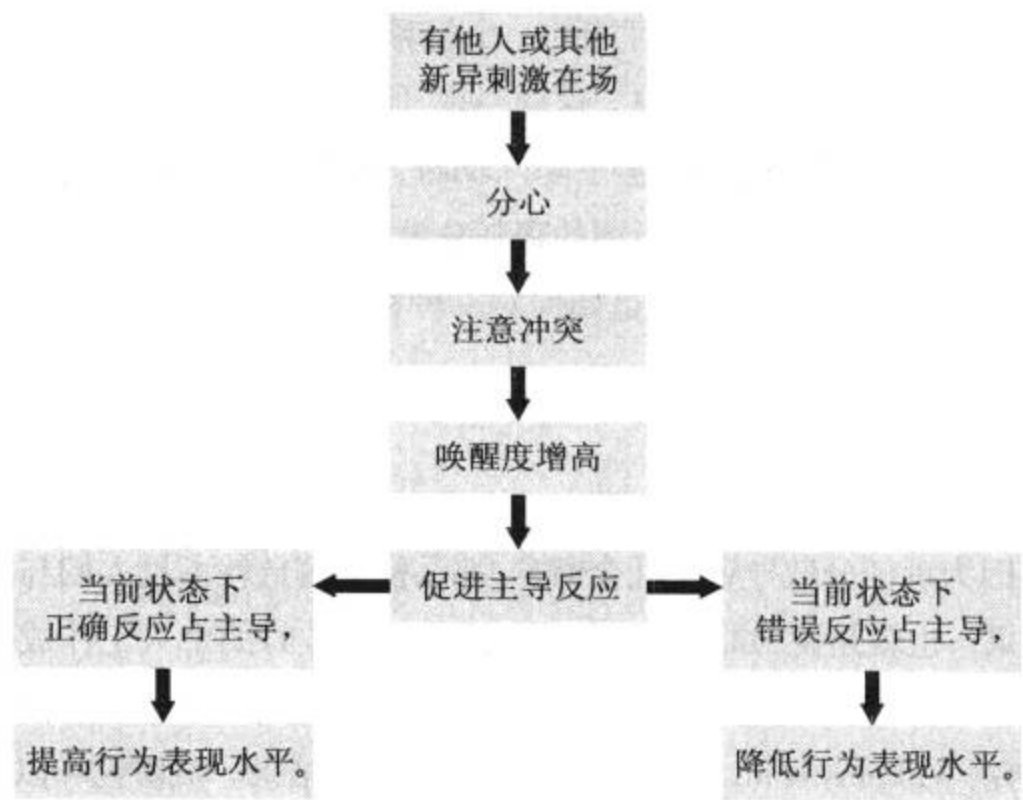
评价恐惧假说在引人注目的同时,也有它所无法解释的一些社会促进效应。回想一下前面所提到的在诸如蚂蚁和蟑螂等动物身上所观察到的社会促进效应。难道这些昆虫会“担心”其他蚂蚁或蟑螂在评价他们吗?显然,这是绝不可能的,另外一些社会学家认为唤醒水平的升高仅仅是因为存在两种倾向之间的冲突,这就是分心冲突理论(Distracton-conflict theory)。该理论认为,当一个动物(人类或其他动物)在有其他同种个体在场时执行一项任务的话,他就会体验到冲突:到底是该注意旁边的同伴呢,还是该注意自己手上的工作?分心冲突理论家认为正是这种冲突,而且仅仅是因为这种冲突才引发了唤醒水平的增高。由于冲突是一个已经被充分证明了的影响唤醒水平的因素,所以这种观点能够同时解释人类和非人物种身上所发生的社会促进效应。除了社会刺激(也就是说同种个体)会引发冲突,提高唤醒水平外,分心冲突理论还认为那些引起操作者分心的非社会物体也能够引发冲突。确实,有关已经研究证实了这种观点,如研究发现噪音和闪光灯会产生类似他人在场的促进/破坏效应(Pessin, 1933; Sanders & Baron, 1975)。因此,分心冲突假说比其他两种观点更好的优势之一就是它既能够解释社会环境,同时也能够解释非社会环境下的任务表现增强效应(见图 10.3)。

即使我们现在已经讨论了社会促进的 3 种解释理论,那么我们能够宣称其中的某一个理论是对这一现象的最佳解释吗?虽然分心冲突假说能够解释其他两种理论所无法解释的一些社会促进现象,但并没有直接证据表明在社会环境中,冲突能够独自导致唤醒水平的增强。很可能是冲突与评价恐惧增强了他人在场所引起的唤醒。如果真是这样的话,那么最明智的做法就是将每一种解释都运用在我们对社会促进的理解上:他人会影响我们的行为表现是因为 1) 有他人在场, 2) 他们是评价者以及 3) 他们会使我们分心(Kent, 1996)。

当个体努力淹没在人群中时则会出现社会懈怠

社会促进研究确认了他人在场会促使个体提高他们的任务表现水平。但是通常来说,这种增强效应常常出现在个体的努力能够进行个人评定的时候。那么,如果操作者的努力汇集在一起,以至于难以或不可能分别评价个体的成绩时,情况又会怎样呢?你认为一般会出现

图 10.3 分心冲突理论



在分心冲突理论看来,当一个人在执行一项操作任务时,他人在场或旁边有新异刺激就会导致分心。这种分心就会引发是该注意任务还是该注意这些刺激的冲突,而冲突就会导致唤醒水平的提高,从而出现前面所讨论的社会促进效应。

什么结果呢？如果你认为这时候人们会比独自一人工作时表现的更不努力,那么你是对的。这种群体引发的个人努力的降低就是所谓的**社会懈怠**(Social loafing)(Karau & Williams, 1995)。

早期与当代的研究

法国农业机械工程师**马克斯·瑞格曼**(Max Ringelman, 1913)在19世纪80年代开展了第一个关于社会懈怠效应的实证研究。他发现人们在拔河或推车时,和一群人一起做比独自一个人做时付出的努力更少。而近来,社会懈怠效应已经在许多行为中进行了研究。比如**毕博·拉坦纳**和他的同事们(1979)让6个蒙住眼睛的大学生坐成半圆形,并且带上了耳机,耳机中播放的是人们大声呼喊的声音。大学生被试的任务就是听到耳机声音的同时尽量大声喊叫。在其中一种实验条件下,大学生被试以为其他5个人也在大声喊叫,而另外一种实验条件为他们认为是自己独自一个人在喊叫或者是以为还有另外一个人也在大声喊叫。实际上,所有的实验中都是被试一个人在喊叫而已。结果正如社会懈怠效应所估计的,当大学生被试以为还有另外一个人在喊叫时,他们喊叫的热烈程度是独自一人时的82%,但是当他们认为大家都在喊叫时,其喊叫的热烈程度却仅仅是独自一人时的75%。

333

社会懈怠效应不仅仅限于诸如拔河或喝彩之类的简单运动任务,在人们从事认知任务时也会出现(Weldon & Gargano, 1988)。而且,跨文化研究(Gabrenya et al., 1985)还表明,社会懈怠效应无论是在个人主义文化还是在集体主义文化下都会出现,只是在集体主义文化下的

作用不如在个人主义文化下的强大而已(Karau & Williams, 1993)。

如何解释社会懈怠这一效应呢?可能的一个解释是,当人们处于一个群体中时,他们可能以为自己的个人努力会淹没在人群中。这样一来,他们就会觉得自己需要对任务结果承担的责任更少,因此他们的努力程度也就会下降(Comer, 1995)。群体成员觉得自己需要对任务结果承担的责任更少的认知过程就是所谓的**责任分散**(Diffusion of responsibility),在第十四章中(第505—507页)我们将详细讨论它是如何对一种社会懈怠产生影响的,即紧急事件中的旁观者没有向受害者提供帮助。

降低社会懈怠效应

如果确实是因为责任分散导致了社会懈怠,那么社会懈怠就不是人们与他人一起工作时必然会出现的结果。也就是说,如果人们在从事群体性工作时的个人工作成果能够被鉴别的话,他们就不应该觉得不需要对自己的行为负责任,那么就可能出现社会懈怠效应了。有个对喝彩的研究(Williams et al., 1981)确实发现了这种结果。该研究和以前的喝彩研究类似,被试独自喝彩或与他人一起喝彩。但是在其中一种实验情境下,研究者使被试认为有检音器在检测他们的个人表现,而另外一种实验情境中的被试认为自己的个人努力是无法鉴别的。结果表明,如果被试认为他们个人的喝彩声音在被检测,那么在群体背景下也不会表现出个人努力的降低。这个研究说明,和他人一起工作的个体一旦无法使他人看不到自己不努力的情况,那么就不会出现社会懈怠效应。

334 社会懈怠效应在个体成绩能够被鉴别和评价时出现的可能性大大降低的事实表明,评价恐惧能够减少人们的不努力。那么,和他人一起执行任务的个体如果自己意识到了他们各自的个人努力又会怎样呢?或者是提供了一个他人不知道的可供比较的社会标准给那些与他人一起执行任务的个体,这时候情况又会怎样呢?这一个自己才知道的信息能够减少社会懈怠效应吗?有关研究(Harkins & Szymanski, 1989)给予的答案是肯定的。那么这就说明,不一定需要使人们觉得有他人将会评价他们的个人努力,仅仅给他们提供一个用以评价自己个人行为表现的标准,甚至是评价整个群体成绩的标准,就常常足以防止社会懈怠了。因此,提供一个潜在的评价——甚至仅仅是自我评价——似乎是降低人们在从事群体性任务时减少个人努力的关键。

虽然告知群体成员可能会进行评价通常能够降低社会懈怠,但是我们该如何对待那些“出名的”社会懈怠者呢?除了将懒惰的人赶出群体外,促进他们努力的一个通常策略是在社交上排斥他们,直到他们遵从群体有关工作效率的规范为止。然而,这种社会排斥(Social ostracism)有效吗?基普林·威廉斯(Kipling Williams)和克里斯汀·萨默斯(Kristin Sommer)(1997)发现,这种策略在男性和女性懈怠者身上有不同的效果。他们发现,女性懈怠者对社会排斥的反应是在社交时表达她们被排斥的感受,并公然地询问她们的能力和魅力问题。当有机会重新回到群体时,女性则会为此更加努力。相反,男性应付排斥的方式似乎是将他们

的兴趣转移到与任务无关的活动上。除此之外,他们对印象管理的关心使他们掩饰了自己的情绪,并且会重新解读自己所处的情境:他们倾向于认为自己和群体的分离是他们自己的选择,而不是外在压力影响的结果。通过这些保存面子的应付策略,男性就不大会去寻求群体的认同,这样一来,他们就更可能继续懈怠了。威廉斯和萨默斯推测,这些性别差异可能是源于绝大多数社会里对女性的社会化重视情绪的表达,而对于男性则是不能轻易表露情绪的规范。也就是说,女性习得的注意他人和表达自己情绪的习惯反应,增强了作为控制手段的社会排斥的作用;然而,对于男性来说,他们的习得反应是将自己的注意力避开自己的情绪,而转移到环境中的其他刺激上,这就冲淡了排斥的效力。这些发现表明,虽然社会排斥对那些经常注意和公开表达他们自己情绪的社会懈怠者来说可能是一种有效的控制策略,但是对于那些心理上致力于控制任何公开表露的人来却可能无效。

去个体化会导致失去个人身份

几年前的一个万圣节夜晚,我听到房子外面有一阵嘈杂的声音。从窗户望出去,我看到一群戴着面具,穿着化妆服,抱着南瓜的青少年——那可是我的南瓜啊。我马上从前廊奔出去,看到街灯柱上的电灯已经被他们用南瓜砸碎了。虽然是光着脚、穿着睡衣,我仍然是追赶着这群“小流氓”。当我快步跑向他们时,他们飞快地跑开了,他们跑得比我快,所以我马上放弃了追赶。但是当我停下来时,他们也不再跑了,并转回来看着我。站在冰冷的黑暗街道上,我突然意识到我就是一只“古怪的老怪物”——在万圣节夜晚追逐开玩笑者的一个虚弱而愤怒的怪物。在那刻,年轻时代我在万圣节所做的恶作剧突然浮现在我的脑海里。就如多年以前的我那样,这些“小流氓”都是行为良好、正常的青少年,他们只是一群迷上了在万圣节夜晚做一些反社会玩耍行为的青少年而已。是什么使他们(以及当时这个年纪的我)这样做的呢?你是否曾经经历过这样的类似情境,而事后又奇怪为什么你会表现那些违反社会规范的行为?

群体引发了自我抑制的减弱

335

社会促进研究显示他人在场能够唤醒我们,社会懈怠效应研究则显示他人在场会导致责任分散,从而降低评价恐惧。那么在责任分散和评价恐惧都降低的同时,他人在场仍然增强了我们的唤醒水平的话,情况又会怎样呢?这时候,我们正常的自我抑制可能会减弱,我们就可能会表现出一些平时会避免表现的行为。这种心理状态被人们称之为去个体化(Deindividuation)。

去个体化不仅有助于解释万圣节时期恶作剧者的许多故意破坏行为,还为我们了解其他形式的集体反社会行为提供了启示。菲利普·津巴多(Philip Zimbardo, 1969)概述了去个体化状态的先行因素及其所带来的影响,指出导致去个体化状态的重要影响因素是唤醒、匿名和责任分散。津巴多认为一旦人们进入去个体化状态——在这些因素的共同影响下——他们的自我抑制就会减弱,就更可能会任性地表现出诸如故意破坏、攻击和暴乱等反社会行为。

斯蒂文·普伦蒂斯-邓恩(Steven Prentice-Dunn)和罗纳德·罗杰斯(Ronald Rogers)(1980)认为诸如匿名之类的责任感线索(Accountability cues)告知了人们不需要为自己的行为承担责任的程度。这些线索会改变人们的成本—收益计算结果(Cost-reward calculations),从而使他们放松对自己越轨行为的抑制。比如说,在暴乱期间,人们通常会认为自己不会因为违法行为而被逮捕和受罚,而这种对成本和收益的分析就会降低他们的自我抑制。虽然早期的研究者(Festinger et al., 1952)认为去个体化仅仅是在群体行为中才会有,但是近年来的研究表明集体化行为之外也可能会出现去个体化(Mullen, 1986)。

去个体化导致反社会行为后果的一个典型例子是,旁观者对那些威胁要自杀者的煽动。比如说,在写本章的时候,我看到了一个新闻,该新闻描述了一个心情烦乱的卡车驾驶员在那些路过的驾驶员得知他威胁要开枪自杀时,用市民频段无线电*进行怂恿,结果使他在自己卡车内开枪自杀的事件。类似,利昂·曼(Leon Mann, 1981)对那些目击了威胁要跳楼或跳桥自杀的旁观者的新闻报道的分析也发现,当旁观者群体很大或被黑暗所“掩饰”时(即去个体化),他们常常会嘲讽并鼓动自杀者跳下去。虽然人数众多和黑暗会对自杀情境中旁观者的反社会行为有推动作用,但是曼发现,一旦人们比较容易被识别时——白天人数不多的话——他们通常不会嘲讽那些想跳的人。

因为万圣节属于一个带有去个体化倾向的节日庆祝活动,那么我们就一点也不奇怪研究者利用这个一年一度的事件来研究这一过程了。埃德·迪纳(Ed Diener)和他的同事们(1976)开展了一项研究,他们在西雅图的27个家庭中设立了观测点,然后等待那些“不请客就捣蛋”***的孩子们前来。有些孩子是独自来的,而另外有些孩子是成群而来。在有些时候,研究者询问了孩子们的姓名和家庭住址,而另外有些时候则没有询问,所以孩子们是匿名的。随之研究者拿出了一盘糖果,并告诉他们可以拿一块糖。然后研究者就离开了,孩子们独自面对着那盘糖果,但是这时候研究者在暗中记录孩子们实际上拿了多少块糖果。结果研究者发现,那些结伴而来的孩子额外拿的糖果是那些独自来的孩子额外拿的2倍多;而且,那些匿名的孩子额外拿的糖果也是那些确认了身份的孩子的2倍多。正如你从图10.4所看到的,偷拿糖果最多的人是那些在群体中仍然保持了匿名的人。

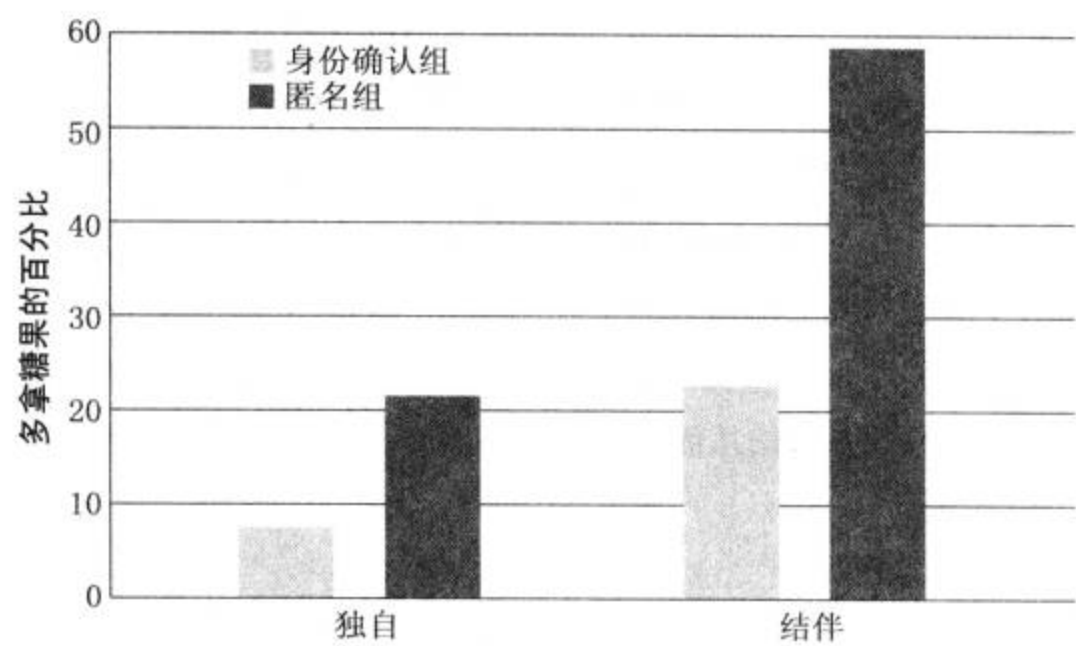
去个体化能够释放积极行为吗?

如果去个体化会使我们表现的更加冲动,那么能否释放一些正常情况下被抑制了的亲社会行为(Prosocial behavior)呢? 在一项对此问题的研究中,肯尼斯·葛根(Kenneth Gergen)和他的同事们(1973)分别将8个大学生(4男4女)逐个带领到一个完全黑暗的房间中,在这他们将会度过一个小时的时间。这些学生都是互相不认识的,并且告诉他们,“你们在一起可以

* 有些国家允许本国公民在某些频段使用一定规格的无线电台进行本地联络。

*** Trick or treaters,指孩子们在万圣节前夕玩“不请客就捣蛋”的游戏时用的问候语。

图 10.4 去个体化对万圣节期间不请客就捣蛋活动中偷拿糖果的影响



在万圣节不请客就捣蛋的活动中,和其他伙伴一起或匿名的儿童更可能多拿糖果。而且,当同时具备这两个条件时(和其他伙伴一起并且是匿名的),多拿糖果的情况戏剧性地加剧了。这个结果告诉我们去个体化对人们的正常自我抑制有哪些影响呢?

想做什么就做什么,最后会有人分别逐个带你们离开这个房间,所以你们不会再碰面。”而控制组在另外一个明亮的房间同样度过一小时。如果你是属于“黑暗房间”组的一员,你认为你会怎么做呢? 记住,没有人知道你的名字,甚至没有人能够看见你。

在这种去个体化的状态下,“黑暗房间”组被试的关系需要被释放了。他们比控制组被试说的更少,但是却将他们之间的交流评价为更重要。90%的人故意地去触摸其他人,有50%的人互相拥抱,甚至还有人接吻。而在控制组却没有任何人表现出了任何一种类似行为。“黑暗房间”组的被试中很少有人不喜欢他们的这次体验,实际上,绝大多数人都非常喜欢。甚至有许多人表示,如果还有机会能够再参加的话,他们宁愿不要报酬! 这一结果与其他研究显示,去个体化也能够如同促进反社会行为那样增强亲社会行为(Johnson & Downing, 1979; Spivey & Prentice-Dunn, 1990),最终出现哪种行为则取决于环境鼓励的是积极还是消极的行为。

去个体化与削弱了的自我觉知

在解释去个体化的时候,迪纳(1980)认为关键的认知因素是缺乏自我觉知(Self-awareness)。一旦没有这种自我觉知的话,去个体化的个体就不会将他们自己当成是独立的个体,不会关注他们自己的内部价值标准和行为标准(见第三章有关自我觉知效应部分的讨论)。为了检验这个假设,迪纳和他的同事们开展了第二个万圣节研究,和前一个研究类似,研究者等待“不请客就捣蛋”的青少年前来要糖(Beaman et al., 1979)。在询问了孩子们的姓名后,同样告知他们每人只能取一块糖果,然后研究者离开了,留下孩子们单独面对那盘糖果。但有些时候,在糖果盘的后面放了一块镜子,这样当孩子们去拿糖果时,他就可以从镜子中看到他自己的形象;而另外一些时候是没有放置镜子。正如你记得在第三章所讲过的,镜子能够

337 诱导出自我觉知,在自我觉知这种心理状态下个体会意识到自己是注意的对象,并且还会表现出对行为标准的更加关注。这种情况下,个体是不会被去个体化的。毫无疑问,在放置了镜子的情境中,只有12%的儿童拿了额外的糖果;然而在没有镜子的情况下,额外拿糖果的人数却增加到了34%。这些结果与其他研究显示,削弱了的自我觉知(Reduced self-awareness)是去个体化的一个成分(Diener & Wallbom, 1976; Prentice-Dunn & Rogers, 1982):去个体化使群体中的个体由于缺乏自我觉知而失去了个人身份感(Personal identity)。在这里,以及在本书所讨论的社会行为的其他一些方面,都会表现出一旦人们没有将自己当成是注意的对象,他们就会放弃自己的行为标准,从而会沦落为当时环境影响下的牺牲品。

关于去个体化的另一种解释

在过去40多年来对去个体化的研究中,一个盛行的观点就是由于个人身份的丧失,导致不合规范与失去抑制的行为的表达。而近年来,荷兰社会心理学家汤姆·波斯特梅斯(Tom Postmes)和拉塞尔·斯皮尔斯(Russell Spears)(1998)认为在那种环境下所表现出来的所谓不合规范与失去抑制的行为,可能实际上是遵守该特定环境下的群体规范的行为表现。他们的观点是建立在对60个去个体化研究的元分析基础上。在那些研究中,去个体化效应都比较小,而且最可能在群体中出现。波斯特梅斯和斯皮尔斯从社会身份论(Social identity perspective)的角度出发,认为去个体化的状态不会导致个人身份的丧失和表现出冲动行为,相反,却会促使个体由个人身份向社会身份转变。所谓的不合规范的行为实际上是该环境下特别突出的群体规范的表达。无论是万圣节多拿糖果和恶作剧式的偷南瓜,还是漆黑房间中的触摸与拥抱陌生人的行为,去个体化者仅仅是遵守那一时刻的主流群体规范而已。

现在,你最好是将波斯特梅斯和斯皮尔斯对去个体化截然相反的解释当成是目前主流观点之外的一个另类,就如“汤里的一只苍蝇”一样。将来的研究将会证实,到底是将这只特别的“苍蝇”从汤里捞出来,还是因为有其他更好的食谱而不要这碗汤了。当然,在科学研究的这碗“汤”里,这样的“苍蝇”会大大促进我们对科学现象的认识。

338 小结

- 社会促进:由于他人在场而增强了主导反应。
- 在社会促进方面,他人会影响我们的任务表现是因为:
 - 他人在场;
 - 他人是评价者;
 - 他人会使我们分心。
- 社会懈怠:由于和其他共事者一起执行任务会导致任务结果的责任感分散,从而使个体降低了自己的努力程度。
- 去个体化:匿名和自我觉知的削弱导致了个人身份的丧失,从而使人们的正常自我抑

制能力下降。

* 群体决策

有些社会科学家已经认为,群体对人们反社会行为影响的资料,可以作为处于群体中的人比他们独处时在思维和行为表现方面更不理性的证据。虽然这种处于群体思维和行为下面的观念,可能在某种程度是来源于这些科学家的个人主义文化偏差(Markus & Kitayama, 1994),但这种观点在社会科学领域并不是一个新事物,也不是北美学者所独有的。早在19世纪末期,法国社会学家古斯塔夫·勒庞(Gustave LeBon, 1903)和加布里埃尔·塔尔德(Gabriel Tarde, 1903)就认为人们会受人群所吸引,并在人群中会形成一个“集体心理”(Collective mind)。虽然本章已经讨论的研究认为,处于群体中的人有时候会以一种较低级和冲动的方式行动(分别是因为社会懈怠和去个体化),但是在本书的前面章节中,你已经了解到单独行动的个体有时候也会表现出类似的不良行为。因此,就如个体过程一样,群体过程就足以产生积极和消极的后果(Kerr et al., 1996)。在本部分中,我们将考察群体的决策过程,以及在什么条件下群体会作出成功或失败的决策。

群体决策的阶段与决策规则

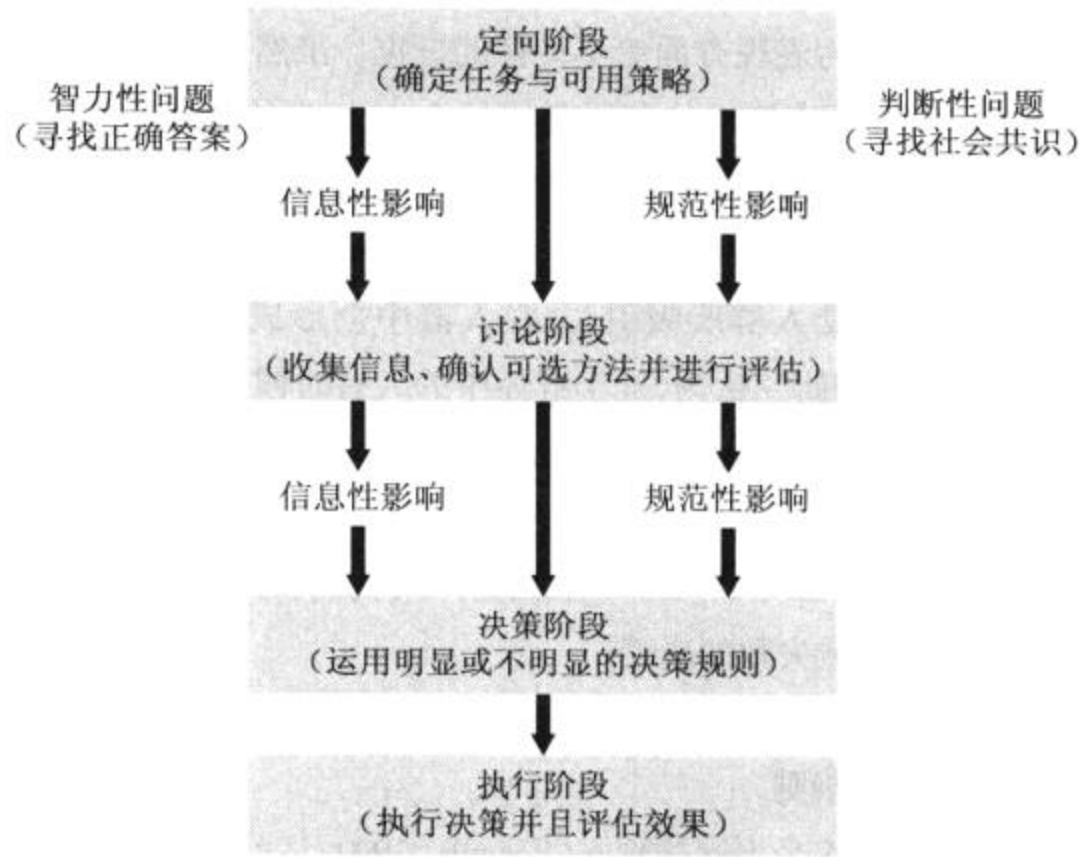
群体的决策过程通常有4个不同的阶段(Forsyth, 1990)。就如图10.5所描述的,定向阶段(Orientation stage)是指群体确认要解决的任务以及能够用来解决问题的策略。正如你即将看到的,群体面临的任务类型通常决定了所选择的策略。在讨论阶段(Discussion stage),群体会收集信息,确认可能的解决方法以及对这些方法进行评估。群体成员的影响——规范性或信息性影响——在这个阶段以及随后的决策阶段(Decision stage)是最明显的。在决策时,群体会依靠各种明显与不明显的决策规则(参见“群体决策规则”部分的内容)。最后,在执行阶段(Implementation stage),群体首先会贯彻群体所作的决定,并检测其效果。现在既然我们已经概要描述了一下群体决策所经历的各个阶段,下面让我们开始来了解一下这一过程中的群体动力学特征。

两类决策问题

在某种程度上,群体如何进行决策取决于需要作出的是什么类型的决定。群体决策中所面临的大部分问题实际上可以看成是一个连续统一体(Laughlin, 1996)。这个连续体的一端是智力性问题(Intellective issues),这些问题有明确的答案。群体的任务就是找出这些“真实”或“正确”的答案。科学家寻找治疗AIDS的方法或露营者确定宿营地就是群体解决智力性问题的两个例子。相反,在这个连续统一体的另外一端则是判断性问题(Judgmental issues),这些问题与行为、伦理或审美的判断有关,通常没有明确正确答案。判断性问题解决的例子如艺术委员会判断哪个艺术家最值得给予资金奖励,或公司行政总裁决定如何销售

他们的产品。对于这种类型的问题,虽然群体决定常常会权衡各种信息,但是最终的决策却主要是基于社会规范和群体共识。

图 10.5 群体决策的阶段



群体决策通常会经历 4 个不同的阶段:定向,讨论,决策和执行阶段。在哪两个阶段群体成员的影响——规范性或信息性影响——是最明显的?

研究(Green, 1998)显示,群体认为他们当时面临着哪个类型的问题,实际决定了群体成员运用的是哪种类型的影响以及他们在决策时需要收集多少信息。你可能还记得我们在第九章讨论过有两种主要的社会影响:信息性影响和规范性影响。信息性影响常常指在人们定义现实时,会接受他人的逻辑性观点和事实性信息;而规范性影响常常指的是为了赢得他人的赞许或避免批判,而接受他人所定义的现实。当群体所解决的是智力性问题时,那么信息性影响最可能会对讨论阶段和决策阶段产生影响,其目的在于寻找任何能够有助于解决问题的信息。在实现这个目标的过程中,群体成员可能会彻底地查找各种相关信息,并通常会在讨论阶段热切地与其他成员分享自己所找到的信息。相反,当面临的是判断性任务时,最可能出现的是规范性影响。因为没有完全“正确”的答案,那么决策的目标就是说服其他群体成员接受你的决定。在实现这个目标的过程中,群体成员就不会那么勤于出示所搜寻到的信息,如果出示之后可能会削弱其观点的话,有些成员甚至还可能会在讨论阶段扣留资料。由于这些不同的策略,因此,从事判断性问题的群体很可能只要信息足以达成共识,就会开展讨论(Wittenbaum & Stasser, 1996)。

虽然在智力性任务的决策中通常是信息性影响占支配地位,但是一旦群体需要迅速作出决定的话,那么他们在讨论阶段一般就没有那么充裕的时间来系统地搜集信息。相反,他们

必须依靠较为表面的或启发式信息进行加工(Karau & Kelly, 1992)。在这种情况下,无论任务是智力性的还是判断性的,群体成员在形成决定的过程中都会依赖规范性影响(Kelly et al., 1997)。

多数派对群体决策的影响

由于我们已经在第九章了解了社会影响方面的知识,所以我们对下面一些社会心理学家的发现就一点也不会感到奇怪了。戴维斯(1973)发现,人们根据讨论之前群体成员对问题的偏好度,能够在一定程度上准确地预测群体的决定。比如对225位刑事陪审员的访谈发现,在97%的案件中,陪审团的最终决定都和陪审团第一次投票时的多数派意见一致(Kalven & Zeisel, 1966)。类似的结果在模拟陪审团的研究中也有发现(Tanford & Penrod, 1984)。这些研究发现表明,如果群体中的多数人一开始就支持某一观点,那么讨论就主要是巩固或加强这个主流观点。最初的多数派观点最终在群体中胜出的原因,显然是多数派成员能够施加更大的信息性和规范性影响。也就是说,群体讨论更可能围绕着多数派持有的观点,而不是少数派支持的意见,而支持多数派观点的成员能够施加更大的影响促使其他成员遵从他们的意见(Wittenbaum et al., 1999)。

群体决策法则

虽然群体讨论能够通过信息性和规范性影响对个体的判断造成影响,但是在群体决策时,也确实存在一些决策规则。换句话说,由于群体决策要求在成员中有一定水平的一致性 or 共识程度,因此群体形成了一些规则,用以确定在什么水平的共识程度时群体才会接受这一决定。群体决策法则(Group decision rule)就是只有在一定数量的成员同意某一观点时,群体作为一个整体才会采纳该意见的法则。通常的决策法则有以下几条:

一致性法则(Unanimity rule):在决策最终完成之前所有的群体成员必须同意该选择。

优势取胜法则(Majority-wins rule):某个方案被50%以上的群体成员认可时,则群体最终选择该方案。

多数取胜法则(Plurality-wins rule):在没有任何一种观点占明显优势时,选择支持人数较多的方案。

决策规则可能是正式而明确的,就如陪审团必须作出一致裁决一样;但是决策规则也可能是非正式而模糊的,就如董事长在解决有争议性问题时,对群体成员同意程度的直觉判断(Kaplan & Miller, 1983)。运用一致性法则的群体不仅比运用优势取胜法则和多数取胜法则的群体在讨论时更加彻底深入,而且更可能在决策时采取折中态度,毫无疑问,这样的群体对

最终的决定是更加满意的(Miller, 1989)。

341 群体讨论能够增强群体成员已有的态度

想像一下,如果你是本一杰里董事会的成员,明天你们将讨论为生产奶油核仁巧克力冰淇淋三明治购买核仁巧克力问题,你们将投票决定是否继续从已有合作供货商 A 那购买,还是以同样的价格从那个雇佣无家可归者和为社会做了很多有益贡献的供货商 B 那里购买。乍一看,这个选择似乎是不用动脑筋就知道怎么做了,因为如果从供货商 B 那购买的话,正好实现了你们公司为社会尽责的目标。但是仔细一想,你发现供货商 A 是你们一直以来的供货商,有多年生产大量高质量核仁巧克力的经验,而从没有合作过的供货商 B 根本没有生产这么大量核仁巧克力的经验。如果选择供货商 B,万一他们无法提供这么多高质量产品的话,你们就有麻烦了。那么在做决定时,你认为供货商 B 能够满足你们要求的最低可能性是多少你才会接受呢? 50%? 70%? 还是 90% 呢? 可能让你感到惊讶的是,你独自做决定时愿意承担的风险程度,很可能与你作为董事会一员时愿意承担的风险程度不同。

群体决策是更保守还是更冒险?

20 世纪 60 年代初期,詹姆斯·斯托纳(James Stoner)采用和前面所描述的类似假设情境,来检验人们普遍认为的群体决策比个人决策更谨慎的观点。斯托纳(1961)要求商学院学生独自解决 12 个假设的两难性问题。然后他再将这些学生组成群体,要求他们就每一问题进行讨论,在形成群体决定之前先评估一下方案能够成功的可能性。出人意料的是,当斯托纳将学生独自的决定结果与群体的决策结果进行比较时,他发现在 12 个问题中的 10 个问题上,群体的决策比个人决策更具风险性。在接下来的 5 年中,使用类似的虚拟两难问题的许多研究在不同的年龄、职业和不同的文化中,都发现了群体决策比独自决策更具风险性的结果(Cartwright, 1971; Pruitt, 1971)。这种效应最初被称之为风险转移(Risky shift)。

群体会增强群体中的原有倾向

当研究者开展的研究越来越多时,他们发现并不是所有的两难问题决策都会出现风险转移。事实上,在有些两难问题的决策中,群体的决定在经过讨论后变得更加谨慎、保守(Fraser et al., 1971; Knox & Safford, 1976)。这就让人感到难以理解了,群体讨论怎么既会产生更具风险,又会产生更保守的决议呢? 很快,研究者认识到,群体的讨论并不一直都是更具风险性或更保守,群体讨论的发展趋势其实是会增强群体成员已有的观点(Moscovici & Zavalloni, 1969; Myers & Lamm, 1976)。这种群体通过讨论而对成员已有观点的增强或夸大效应就是所谓的群体极化(Group polarization)。

研究结果(Kerr, 1992)显示,群体在讨论重大问题时比面对小问题时更容易出现群体极化现象。比如大卫·梅尔斯(David Myers)和乔治·毕晓普(George Bishop)(1970)在对中学

生的种族态度进行问卷调查的基础上,将他们的偏见分成高、中、低三个水平,然后将被试按偏见水平分组以讨论种族问题。结果发现,原来偏见水平较低的学生在经过群体讨论后偏见程度变得更低了,相反,原来偏见水平为中等或较高水平的学生在经过讨论后偏见水平却变得更高了。类似的增强原有观点的结果在其他被试群体中也有发现。比如对陪审员的研究(Myers & Kaplan, 1976)发现,群体讨论会使陪审员对被告的判断变得比他们原来的观点更加极端,即认为被告更应该判有罪或无辜。不可思议的是,即使是恐怖主义组织的行动也会受群体极化效应的影响。一项对世界上恐怖主义组织的分析(McCauley & Segal, 1987)发现,这些组织随着时间的过去,慢慢地也变得越来越极端。相对来说,由于他们无法接触那些持温和观点的人,恐怖主义成员在相互的交流中就变得越来越极端。这就会促发他们的暴力行为,即使其中有些暴力行为是他们个人以前从来没有做过的。 342

是什么导致了群体极化?

对于群体极化效应存在着几种不同的解释,其中最引人注目和受人注意的两种观点是社会比较说(Social Comparison Perspectives)和说服辩证说(Persuasive Argument Perspectives)。社会比较说强调规范性影响在极化过程中的作用,而说服辩证说则把重点放在了信息性影响上。

你可能还记得我们在第三章(第73—76页)曾经讨论过,社会比较说认为我们会受自我评价过程的驱动,而自我评价过程主要是通过将自己与他人进行比较来实现的(Festinger, 1954)。因此,在群体讨论的过程中,群体成员会特别注意将自己的观点与群体中其他成员的观点进行比较(Goethals & Zanna, 1979),大多数人会认为自己的观点比别人的观点“好”(在价值体系上更趋极端)(Codol, 1975)。然而,通过社会比较,群体成员会发现他们自己的观点并不是他们所想像的那样更接近社会价值标准。由于他们希望能够得到他人的积极评价(规范性影响),所以讨论者的观点就会转变成更为极端的立场。最终,这种希望高人一等的作风就会驱使群体作出一个比成员个人的选择更为保守,或更具冒险性的决定(McGarty et al., 1992)。

与上面这种观点不同,说服辩证说认为群体极化涉及互相说服(Mutual persuasion)。这种观点认为,群体讨论并不是让人希望获得自己或他人的积极评价驱动,而是让人希望得到一个正确或有效的问题解决方法驱动。因此,为某一观点提供强有力的论据就具有非常重要的意义(信息性影响)。简单地说,一旦人们听到了别人所提出的观点,他们就了解到了新的信息。所以即使支持某一观点的群体成员只是在人数上占了一点点儿优势的话,那么展示的证据也会对这个观点更有利。由于听到的支持意见多于反对的意见,并且看到了当初没想到的支持性证据,群体成员就会慢慢地采纳更为极端的决定(Brauer et al., 1995)。

丹尼尔·艾森伯格(Daniel Isenberg, 1986)对21个不同的群体极化研究的元分析发现,通常是社会比较说和说服辩证说的共同作用才使群体产生了极端的决定。在解释为什么这

两方面都能够导致群体极化现象的时候,马丁·卡普兰(Martin Kaplan, 1987)认为这可能是因为他们能够在不同的情况下起作用。也就是说,当群体所面临的任務属于智力性问题时,群体成员就会权衡各种实际信息,那么他们就会主要关注论点中的实际内容。在这种情况下,观点的说服力就会促使他们走向极端。然而,当群体所面临的任務属于判断性问题时,由于无法明确地客观确定哪个方法是对还是错,人们就更可能会将自己的观点与他人的观点进行对比。这样一来,社会比较在群体极化效应的产生中就更重要了。

批判思考 根据第九章所讨论的社会影响方面的知识,你认为当人们在解决判断性问题时,哪种类型的人最容易出现群体极化效应?

当群体倾向于寻求共识而不是深入分析时就会出现群体迷思

343 1961年4月17日,1400名美国政府武装的古巴流亡分子进入了古巴的猪湾,希望推翻卡斯特罗(Fidel Castro)领导的古巴共产主义政府。这次行动是在美国中央情报局(Central Intelligence Agency, CIA)的策划下,肯尼迪总统(John Kennedy)咨询了他的智囊团之后而批准了的。他们认为古巴人民会欢迎这批袭来的军队,并且会加入到推翻共产主义政府的队伍中来。然而事实却远不是这样。在登陆猪湾后不久,忠于卡斯特的军队就几乎俘虏或歼灭了所有的入侵者。古巴人民更加支持他们的共产主义政府,而美国也为此在世界政治舞台上蒙羞。

如果你认为肯尼迪的内阁成员错误估计了古巴人民对卡斯特的支持,以及中央情报局没有策划好这次入侵行动,那么这明显是一种粗略的保守说法。这一群才华出众的人怎么会做出这样一个如此糟糕的决定呢?对于这一问题,欧文·詹尼斯(Irving Janis, 1982)认为是因为群体有时候特别容易走向群体极化的极端,他称之为**群体迷思(Groupthink)**,又称**群体盲思**。群体迷思是指由于渴望形成一致性意见而使群体的心理效能、现实检测以及道德判断都处于下降的状态。在詹尼斯看来,当群体想保持一个良好的群体气氛,而不是想作出一个最好的决定时,最容易出现群体迷思。

詹尼斯认为群体迷思的形成主要是受3个主要因素的影响。第一个因素是高凝聚力群体。虽然群体成员之间的凝聚力水平较高看起来似乎是一个积极的群体特征,但是它同样意味着较高的一致性。也就是说,当人们被一个群体强烈地吸引,非常希望被群体接纳时,他们就更可能允许群体成员影响他们的思想和行为(t'Hart et al., 1993)。詹尼斯认为,一旦高水平凝聚力和其他两个因素,即危险性情境和结构与程序性缺陷共同作用的话,群体就更可能会出现群体迷思。至于情境因素,詹尼斯认为面临危险或存在高压力时的群体,在决策速度和决策准确度之间会选择前者。而且,正如我们即将在第十一章(第396—372页)所讨论的,处于压力中的人变得更希望能够得到他人的支持,以便自己恢复信心,而这就会增强群体对其成员的影响。在詹尼斯看来,影响群体迷思的结构与程序性缺陷包括,缺乏系统的决策程序与检查程序,群体与外界的脱离以及有一个强势的命令型领导者,这种领导者会使其他成员知道他的意向。

344

群体迷思的症状

詹尼斯认为群体迷思的症状主要表现在以下三个主要方面：

1. 过高估计自己所属的群体。群体成员形成了一种自己所属群体是不可战胜的错觉,以及自己所属群体的道德是无可置疑的信念。在猪湾事件中,以肯尼迪为主的内阁群体不加批判地接受了中央情报局那毫无希望、漏洞百出的计划(毕竟,我们有世界上最出色的情报人员,不是吗?),并且错误地认为他们能够对世界上其他国家隐瞒自己在这—事件中所扮演的角色。

2. 僵化的思维。群体成员认为自己的决定都是对的,将自己的决定进行合理化,而以一种刻板的方式来对待其他的反对观点。在猪湾事件前夕,肯尼迪和他的智囊团在解释和说明他们的决定是否合理上所花费的时间,要远远多于对决定的深刻分析。他们使自己确信,古巴军队是那么的不堪一击,支持卡斯特罗的人是那么的少,因此认为只要派出一小队军队就能够轻松地推翻卡斯特罗政权。

3. 增长了的一致性压力。群体成员会抵制那些质疑群体意见和群体决定的成员,并且会谴责他们的疑虑。在这种一致性的压力下,群体会形成一种好像所有的人都同意的错觉,而这又会进一步巩固群体的错误决议。在对古巴入侵计划的讨论中,肯尼迪的一位智囊小阿瑟·施莱辛格(Arthur Schlesinger, Jr.)曾经说到,那儿有一种“好像所有人都同意了的奇怪气氛”,施莱辛格还提到,在他表达了自己的反对意见后,当时的司法部长,肯尼迪的兄弟罗伯特·肯尼迪(Robert Kennedy)把他拉到一边,对他说:“你可能是对的但也可能是错的,不过现在总统已经下定决心要实施这个计划,你就别再多事了。”

群体迷思的有关研究

詹尼斯对群体迷思的分析如此吸引人的原因之一在于,社会中的权力群体所作出的重要决定竟然有时候完全是错误的。在许多悲惨的灾难性事件和政治失误中都出现了群体迷思,比如1986年1月“挑战者号”航天飞机的发射决定(Esser & Lindoerfer, 1989; Moorhead et al., 1991),尼克松总统和他的智囊团隐瞒水门事件的决定(McCauley, 1989)。然而,尽管詹尼斯的理论存在这些引人注目的地方,令人奇怪的是很少有研究去检测它的可行性(Herek et al., 1987; Moorhead & Montanari, 1986)。

也许对詹尼斯理论最全面的检验是菲利普·泰洛克(Philip Tetlock)和他的同事们(1992)所开展的研究,他们的研究主要是对可能涉及群体迷思的,历史上10个著名决议的真实记载进行了内容分析。结果正如詹尼斯理论模型的描述,导致灾难性后果的历史事件比那些产生了积极结果的历史事件明显表现出更多的群体迷思特征。其中一些群体迷思特征表现为,对局外人的怀疑,限制信息交流以及惩罚群体内部有异议的成员。与群体迷思的预测

一致的是,当群体更加重视维持群体的共识时,他们就表现出了更多的群体迷思症状,而这又反过来促使群体作出不完善的决议。然而,与詹尼斯理论模型不同的是,泰洛克和他的同事们并没有发现,支持群体凝聚力或危险性情境能够预测群体迷思症状的证据。换句话说,高凝聚力群体和高水平压力下的群体,并不比凝聚力水平较低或压力更小的群体更容易表现出群体迷思。这些研究结果以及其他研究发现表明,群体迷思确实存在,但是它的作用方式却可能不是詹尼斯所认为的那样(Gränström & Stiwe, 1998; Paulus, 1998)。

考虑到群体迷思能够产生的潜在危害,那么群体怎么做才能够防止它的出现呢?根据已有的证据,最重要的方法就是在群体的定位阶段,要注意优化群体的决策组织和决策程序(Schafer & Crichlow, 1996)。这样做的话,就可能能够增加群体在讨论和决策阶段充分考虑和权衡其他不同观点的机会。而要达到此目的,群体领导人最好鼓励所有成员对所有观点都持一种批评和怀疑的态度,而且一旦形成了某一决议,群体最好再次回到讨论阶段进行讨论,以便群体成员能够充分表达自己还没有表达的疑虑。以这种方式形成群体决议的话,就能够促使无论是在群体水平还是在个人水平上形成一种批判式分析的态度,而这就是成功的标志(Michaelson et al., 1989)。

小结

- 大多数群体决策涉及的是智力性问题或判断性问题:
智力性决策通常是通过信息性影响而形成;
判断性决策则通常是依赖于规范性影响。
- 影响群体决策的因素还有:
正式与非正式法则;
群体成员的原有态度。
- 群体极化:群体讨论能够增强群体成员已有的态度。
- 群体迷思:是群体极化的一种极端形式,指的是由于渴望形成一致性意见而使群体的心理效能、现实检测以及道德判断都处于下降的状态。

* 领导行为

正如前面所提到的,群体成员会受那些他们认为有较高能力的人影响(Foddy & Smithson, 1996)。在本部分中,我们将考察这些处于较高地位的个体以及他们与地位较低者的关系。

领导者是一个具有影响力的人

在群体中施加的影响最大并为群体提供指导和活力的人就是领导者(Leader)(Pescosolido, 2001)。这是一个发起活动,发布命令,分发报酬和实行惩罚,解决成员之间的争端以及推

动群体实现目标的人。许多群体只有一个领导者,而有的群体是两个甚至更多的人在群体中有同等的影响力。通常来说,当群体的任务变得复杂而种类繁多时,就会有多个领导者出现。

从社会影响的角度来看,领导者通常要完成两种基本任务:任务型领导(Task leadership)主要是实现群体的目标,社会情绪型领导(Socioemotional leadership)关注群体成员之间交往的感受和人际关系(Bales, 1970; Hare & Kent, 1994)。有效的任务型领导的必须品质是效率、指导以及与群体任务有关的相关知识。任务型领导者通常有一种命令型的风格,在与群体成员交往时喜欢发布命令和缺乏人情味。相反,友善,有同情心以及调停冲突的能力是有效的社会情绪型领导风格的重要品质。社会情绪型领导的风格更民主,更强调授权给他人以及鼓励他人发表意见(Fiedler, 1987)。

在一些群体中,任务型领导者是一个人,而社会情绪型领导者是另外一个人(见领导者的权变模型,第347—349页)。例如在本—杰里的公司中,本相对于杰里来说更属一个任务型领导者,而杰里就完全符合社会情绪型领导者的特征了。因此,在他们开始一项活动的时候,是和蔼可亲的杰里在雇人。但是一旦工作做完,则由本来辞退人了。在其他一些群体中,这两项工作都是由一个领导者在做。这时候,领导者必须知道什么时候必须做任务管理者,什么时候是必须做帮助他人的知己——这是一项十分高超的技艺,因为通常来说这两种领导风格会发生冲突。研究显示,那些具有灵活性领导风格的人知道何时该重视生产,何时该关心人际关系。他们的领导水平通常也能够得到其他成员的好评(Kirkpatrick & Locke, 1991)。

领导行为研究中多年来一直没有受到足够重视的一个方面是追随者(Follower)在领导者影响中所起的作用。在埃德温·霍兰德尔(Edwin Hollander, 1992)看来,领导者和追随者是一种社会交换关系(Social exchange relationship)。领导者为追随者提供好处,比如提供指导、远景、社会身份以及实现目标的机会,而追随者以更为听话的方式来进行回报(Haslam & Platow, 2001)。霍兰德尔(1961)称这种领导者对群体成员逐渐增加的影响力是累积了的个人贡献筹码(Idiosyncrasy credits)。这些筹码是通过帮助群体成功实现任务目标和遵从群体规范而获得。随后,这些筹码就可以“兑现”为促使群体成员从事他们本不愿意从事的创新性活动。确实,早期领导者通过能力和遵从规范以赢得追随者的信任与信心,而后来就可以使群体容忍自己所做的不合规范的行为——如他们的创新行为(Barbuto, 2000)。

变革型领导者会从事冒险与不合常规的行动

早期对领导行为研究的取向之一,是寻找那些使某些人而不是另外一些人成为领导者的人格特质。遗憾的是,至今还没有确认出多少人格特质(Northouse, 2001)。领导者可能比非领导者更聪明一些,身材也更高一点,并且更自信和更有适应能力,当然,对权利也是有更高的追求欲(Chemers et al., 2000; Simonton, 1994)。他们有更高的领袖魅力,这一品质促使许多研究者去分析领袖魅力或变革型领导者(Transformational leaders)的心理动态。

一个变革型领导会改变(或转化)追随者的态度和行为,以使他们超越个人利益而关注群

体或社会的利益(Bass, 1997; Conger et al., 2000)。20 世纪最伟大的领导者,比如印度的圣雄·甘地(Mahatma Gandhi)和尼赫鲁(Jawaharlal Nehru),美国的罗斯福(Franklin Roosevelt),马丁·路德·金(Martin Luther King, Jr.),南非的曼德拉(Nelson Mandela),甚至还有德国的希特勒(Adolf Hitler)。他们都使自己的支持者相信,如果他们一起为了一个共同的目标努力的话,就没有什么是做不到的,从而都在他们各自所处的社会中掀起了巨大的变化(参见领导者的定义)。对变革型领导者的一个普遍看法是,这些领导者都是“天生的”影响者,他们能够促使群体中的成员为了事业而奉献,能够激励他们,极大地提高他们的生产力(Lowe et al., 1996)。由于变革型领导者常常会采用不合常规的策略,这就会使他们常常冒极大的风险,所以变革型领导者在推动群体实现目标的过程中在生理上常常会面临极为艰苦的境地,有时候甚至带有生命危险。

347 调查、访谈和实验研究表明,变革型领导者至少有 3 个核心成分(Kirkpatrick & Locke, 1996; Rai & Sinha, 2000)。

1. 描绘远景的能力。远景体现了群体共享价值观的未来理想状态,也是变革型领导鼓动追随者的主要策略。在对群体成员描绘远景的时候,领导者会对追随者描绘出一个理想的期望,并使他们相信他们有能力实现这个远景。

2. 执行远景的能力。变革型领导会使用各种策略来实现远景,比如阐释如何实现远景目标,以身作则,为群体成员提供支持以及表扬有功者。

3. 显示领袖魅力的交流风格。变革型领导有一种征服他人的交流风格,比如保持与他人直接的目光接触,展示出生气勃勃的面部表情以及使用权威性的说话方式和非言语策略(参见第七章,第 213—215 页)。

虽然变革型领导的概念使研究者重新焕发了从“特质”取向来研究领导者的影响力,但是它只能解释很小一部分领导者的领导行为。而且,甚至是研究这些领袖气质类型的理论家也承认,变革型领导者主要是出现在动荡、迅速发展以及有危机的时代(Barbuto, 1997; Bass, 1985)。那么在那些相对稳定的时代又会怎样呢?而那些没有这些特殊品质的绝大多数领导者又是怎样的呢?

权变模型强调个人与情境因素在领导效能中的作用

与简单关注领导者的特殊人格特质不同,另外一种脱胎于库尔特·勒温(Kurt Lewin)互动论(Interactionism)(参见第一章第 15 页)的研究领导行为的思路,是将领导行为看成是个人因素与情境因素相互作用的结果,即弗雷德·菲德勒(Fred Fiedler, 1967, 1993)所提出的领导权变模型(Contingency model of leadership)。权变模型认为,人们并不会因为具有一些特殊的人格特质而成为有效的领导者,只有在这些特殊的人格特质符合某一特定群体的环境时才可

能成为有效的领导者。换句话说,使一个人成为有效领导者的特质视领导者所面临的环境而定。菲德勒的模型有4个基本成分,其中之一与领导风格有关,而其他三个则与情境特征有关。

领导风格

与早期研究一样,菲德勒认为存在两种类型的领导者。任务导向型领导(Task-oriented leader)更关心群体的任务是否完成,而不大关心群体成员的人际关系。相反,关系导向型领导(Relationship-oriented leader)主要关注群体成员之间的人际关系,而任务是否实现则是第二位目标。20世纪60年代执教于绿湾包装工美式足球队(Green Bay Packers football team)的隆巴迪(Vince Lombardi)教练就是一个任务导向型领导者。在描述他作为领导者所重视的方面时,他说到,“赢球并不是一切,但确是惟一的事情。”虽然隆巴迪的领导风格对于绿湾包装工队在9年中赢得了5个冠军有着非常重要的作用,但是他的领导风格对于一支儿童球队是否真的有效还是令人怀疑的,因为一般来说这种球队的教练都会关注球员的感受和球员之间的关系。所以,这种情况一般需要的是一种关系导向型领导者,他们可能会将自己的教练哲学描述成首要是促进积极的社会关系(“开心是比赢球或输球更重要的事情”)。菲德勒认为这些不同的领导风格是稳定的人格特质的产品,因此,是难以或不可能改变的。为了鉴别这两种领导风格,菲德勒编制了最不愿共事伙伴量表(Least preferred coworker scale, LPC),使用方式是要求领导者对群体中自己最不喜欢的人进行评价。菲德勒发现,那些非常消极的评价最不喜欢的伙伴的领导者基本上是重视成功完成任务的领导者(任务导向型领导),而那些对自己最不喜欢的伙伴评价较积极的领导者更关心群体成员之间的关系(关系导向型领导)。

348

情境控制

按照菲德勒的说法,任务导向型和关系导向型领导的最有利情境,取决于情境允许领导者对群体成员施加影响的程度。这种情境控制(Situational control)依赖以下3个因素:

1) 领导与群体的关系。领导者与群体成员的个人关系可能会很好,但是也可能很差,这就和前面所讨论的累积的个人贡献筹码一样。菲德勒认为领导者与成员之间的关系,是决定领导者对追随者影响力的最重要因素(Fiedler, 1967)。

2) 任务结构。群体的任务和目标界定的清晰度如何? 任务结构可能会有很大的变化,从非常清晰至非常模糊。

3) 领导者的职权。领导位置所固有的权力和权威。组织支持领导者吗? 领导者有权力奖励和惩罚追随者吗? 领导者的职权可能是很大,也可能很小。

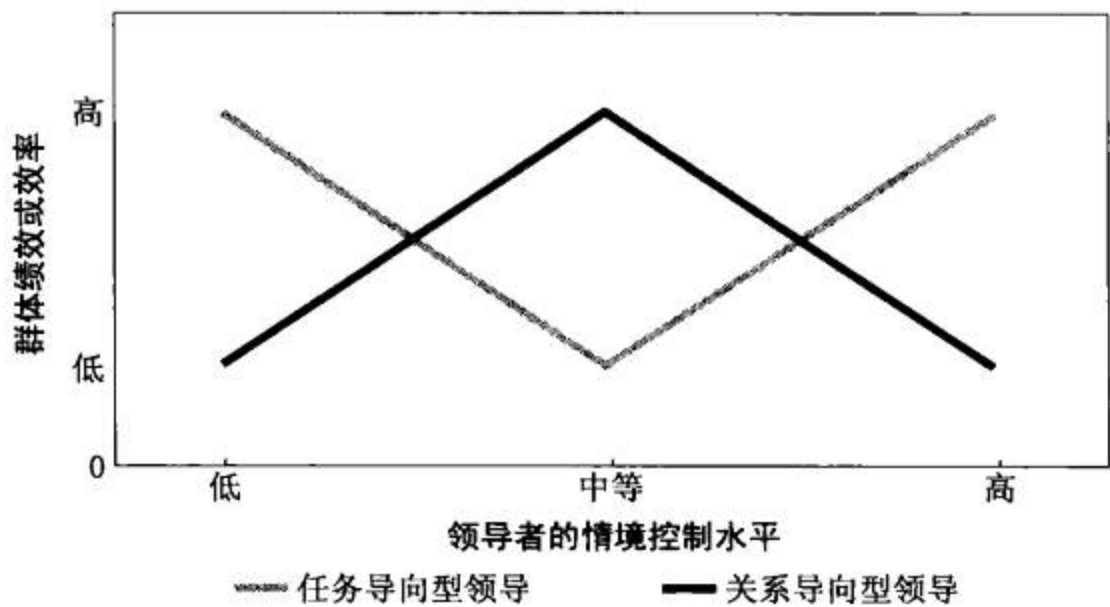
综合考虑这三个方面的情境因素,如果一个领导者在领导者与成员的关系很好,任务结

构清晰,有强大的权力时,那么这个领导就有较高的情境控制水平。相反,当领导者与成员的关系很差,任务结构不清晰以及权力微弱时,则这个领导者只有很低的情境控制水平。

领导效力的预测

领导风格与情境控制的交互作用是如何决定一个特定领导的有效性的? 如图 10.6 所示,菲德勒认为任务导向型(低 LPC)领导在高水平或低水平的情境控制中都是最有效的;相反,关系导向型(高 LPC)领导在适度水平的情境控制中,应该能够较好的提高群体的工作绩效。

图 10.6 根据领导风格与情境控制对群体绩效的预测



根据你对菲德勒领导权变模型的理解以及图 10.6 的描述,你认为关系导向型领导在什么时候能够最有效地提高群体的生产力? 任务导向型领导又是什么时候呢?

为什么会有这样的假设? 菲德勒解释说,在低水平情境控制的困难情况下,一个群体需要的是能够有人带领他们提高生产力,而这就恰好是命令型领导能够实现的。相反,关系导向型领导较为民主的风格,在这些低水平情境控制的情况中能够提供的指导太少。一旦群体面临的环境很好,任务导向型领导仍然是最有效的原因在于,他们那简单的任务式指导风格能够使群体的生产力达到最大化。另一方面,由于关系导向型领导满足于重视人际关系,因此实际上会降低功能运行良好的群体的生产力。在情境不大有利的时候,关系导向型领导应该是最有效的,比如当任务是不清晰或领导没有什么权力的情况下。在这种中度水平的情境控制中,一个体贴的、思想开明的管理风格可以集结群体的所有力量,并促进对问题的创造性解决。

人们在各种不同性质的情境以及实验室背景下检测了权变模型,结果大体支持了菲德勒 (Peters et al. , 1985; Schriesheim et al. , 1994) 所概括出的模型。我们从这个研究中能够学到的就是,没有任何一种领导风格在所有的情境中都是最有效的。有效的领导风格要求的是在领导者的个人风格与情境需求之间的“最佳匹配”。当匹配度不好时,群体的生产力就会受到影响 (Ayman et al. , 1995)。同时,如果领导风格一旦不是很适合情境要求,这种不匹配状况

也会导致领导者的工作压力增高,使他们可能患上与应激有关的各种病痛,这是一种值得所有人都重视的极为糟糕的情况(Fiedler & Garcia, 1987)。

性别与文化对领导风格的影响

那些有丰富组织机构工作经验的作者,为管理者写的非技术性内容书籍的作者以及一般民众,都认为男性领导和女性领导在风格上或领导取向上存在差异(Loden, 1985)。是不是这样的呢?虽然答案显然不是否定的,但是研究显示男、女两性领导之间的相似性多于差异性(Powell, 1990)。在一个对领导风格研究的元分析中,爱丽丝·伊格里(Alice Eagly)和布莱尔·约翰逊(Blair Johnson)(1990)分析了150多个关于领导风格的研究,比较了所存在的性别差异。结果发现,在组织环境中,女性领导的任务导向与男性领导没有差异,他们之间的差异在于女性领导倾向于采用更为民主或员工参与式的领导风格。也就是说,女性更可能比男性邀请下属参与到决策过程中来。相反,男性领导通常是专制或命令式的风格,常常是直接发布命令而不是寻求建议。这些性别差异与女性通常在群体讨论中比男性更友善和更多地表达对他人观点的同意,而男性则更倾向于责骂异议者的研究发现一致(Johnson et al., 1996)。总的来说,似乎男性领导更为纯任务导向型,而女性领导则掺杂了一些任务导向型领导重视人际关系的成分在内(Eagly et al., 1995; Helgesen, 1990)。在解释这些虽然很小但是又显著的性别差异时,伊格里和约翰逊认为这可能是因为女性在社会化的过程中,形成了比男性更强的人际交往技能。这一优势使她们更容易对下属采取一种交换意见式的领导风格。

350

现在,让我们从性别因素转到文化因素上来,领导风格在个人主义和集体主义文化下是不是有差异呢?不断增长的研究显示,这两种不同的文化对于什么是“理想的”领导者这一问题可能会有不同的看法。集体主义对群体需要以及人际关系的重视,似乎能够滋生出一种养育式的气氛;因此,关系导向型领导更受群体成员的欢迎(Ayman & Chemers, 1983; Smith et al., 1990)。相反,个人主义者因为在社会化过程中形成了一种独自工作的风格,更加重视任务的完成,强调成就而不是社交(Sanchez-Burks et al., 2000)。因此,这种“训练式”的气氛似乎使个人主义者更喜欢任务导向型的领导者。

这些发现的一个潜在含义,就是前面所讨论的领导权变模型——该模型认为任务导向型领导比关系导向型领导在多变的环境中更有效力——可能更适合解释个人主义文化下的领导风格。那么,诸如美国和加拿大这种个人主义文化占优势,而又有集体主义取向的多元文化,这时候会是什么样一种情况呢?如果你是这些种族群体中的一员,你的集体主义传统会使你对领导的反应有别于典型的个人主义者吗?这是完全可能的。近来,杰弗里·桑切斯-博科斯(Jeffrey Sanchez-Burks)和他的同事们(2000)发现,墨西哥裔美国人比英裔美国人更喜欢关系导向型领导。虽然应该谨慎地对待这些研究结果,但是他们提出了一种可能性,即在美国这样的个人主义文化中,我们对任务导向型与关系导向型领导的反应,部分取决于我们的种族传统是个人主义还是集体主义。

小结

- 领导:在群体中施加的影响最大并为群体提供指导和活力的人。
- 变革型领导:使追随者的态度和行为有了巨大改变的人。

他们的能力包括描绘和执行远景的能力;

有领袖魅力的交流风格。

- 领导的权变模型:领导的有效性取决于以下因素的交互作用:

领导风格的个人因素,包括任务导向型和关系导向型风格;

三个情境因素为领导者提供了情境控制:领导与群体的关系,任务结构和领导的职权。

- 虽然女性领导者在任务导向上和男性领导者一样,但是女性更倾向于民主式的领导风格。
- 关系导向型领导在集体主义文化中可能比在个人主义文化中更有效。

351 * 群体利益与个人利益

追随者对某一类型领导的反应可能部分取决于他们是集体主义还是个人主义者的观点,与本章最后一个主题——群体利益与个人利益——有一定的关系。当个体参与群体的活动时,很可能会出现他们个人的眼前利益与群体利益相冲突的情况。个体如何解决这一冲突,是多年以来许多社会心理学家一直非常关注的主题。

眼前利益与长远利益相冲突时就会出现社会困境

社会困境(Social dilemma)是指,对个人的眼前利益来说是最有利的选择将最终会给群体带来消极的后果(Pruitt, 1998)。社会困境的一个经典例子是生态学家加勒特·哈丁(Garret Hardin, 1968)所描述的“公用地的悲剧”(the Tragedy of the commons)。你想想一下,在一个小镇上有一块公共用地——公用地——所有小镇居民都可以在那里放牛。多年以来,这块公用草坪的生长速度足够养活 50 头牛,每家一头。现在再假设一下,一位自私的农夫为了多生产点牛奶就在草坪上多养了一头牛。那么,其他的农夫看到这种情况会有什么反应呢?他们也会增加自己的牛!那么不久之后,这些农夫就会品尝到自私与竞争的苦果了——公用草坪因过度放牧而消失,所有的人都没办法再养牛了。由于追求眼前的个人利益,这些农夫一起奏响了一首“集体性灾难”的乐曲。

我们在日常生活中碰到或在报纸上看到了现实生活中所发生的无数社会困境。南美热带雨林的过度砍伐为木材公司带来了巨大的利益,但是却给我们所处的环境造成了巨大的威胁。离我们生活更近的是人们使用公共服务设施的倾向,人们经常使用或受益于某些公共服务设施,比如公共电台和消费者组织,但是却从不为这些公共服务设施的生存作出贡献。如果使用者不作贡献,那么这些服务设施也将难以继续存在。这种喜欢使用公共产品却不愿意

为此贡献的现象就是所谓的搭便车问题(Free-rider problem)。

在所有的社会困境中,人们都处在一种混合动机(Mixed motives)状态下,这是一种既能合作又是对自己有利的状态。如果他们以只顾自己的方式行动,可以得到对自己来说是最大的眼前利益,但是如果他们选择了合作,则可以对他们自己和群体的长远利益最有利。虽然你可能会认为这些人在这种需要合作的环境中会通过合作来提高他们的长远利益,但通常来说,情况并不是这样。比如朱利安·埃德尼(Julian Edney, 1979)曾经组织大学生被试做了一个螺母游戏。在大学生们的面前有一个碗,碗中有10个金属螺母。每个大学生被试都被告知这个游戏的目的就是从碗中拿的螺母越多越好,并且还告诉他们可以从碗中想拿多少就拿多少,因为每隔10秒钟,碗中所剩下的螺母数量就会翻番。尽管对每个游戏选手来说最理性的方法,就是在碗中尽可能多留一些螺母,以便一会之后可以翻番,得到更多的螺母。但是结果发现,这并不是这些游戏玩家采用的典型策略。相反,一旦游戏开始,许多选手就只是简单地拼命从其他人的手中抢到更多的螺母,在埃德尼所用的群体中,有65%的组甚至没有等到第一轮10秒螺母补充期。

你注意到社会困境和前面所讨论的社会懈怠现象之间的心理共同点吗?在社会困境中,个体占有了超过自己应得份额的资源,从而耗尽了群体资源,而在社会懈怠情况下,个体在群体中没有尽到自己的努力而使群体生产力(一种群体资源)受损。在这两种情况中,都是属于“淹没在人群中”——或去个体化——为群体成员自私自利的行为提供了必要的保护(Williams et al., 1995)。虽然有这些相似的地方,但是还有研究表明,和社会懈怠不同,恐惧与贪婪是促使人们采取社会困境策略的两种主要动机(Bruins et al., 1989)。一旦人们注意到别人搭便车了或过多使用了集体资源,他们就会放弃自己的社会责任感,从而尽可能地为自己获取最大利益(Kerr, 1983)。

合作是解决社会困境的必要手段

解决社会困境的基本难题在于要求许多人的通力合作。然而太多的时候,人们总是不愿意放弃获得眼前利益的策略,除非社会困境已经变得非常严重(Yamagishi, 1988)。在这种情况下,要解决社会困境并不容易,但现在已有研究揭示了几个能够促进合作的方法(Foddy et al., 1999)。

鼓励合作行为

如果没有一个合适的约束系统来调节人们只顾眼前利益的策略,那么那些采取合作态度的群体成员的利益就会被那些自私的人瓜分掉(Koole et al., 2001)。促使那些只顾自己利益的人采取合作的一个方法就是强制他们合作。这一点通常可以由群体先确立一个权威,然后由权威带领群体成员建立一个符合群体利益的行为指导系统就可以实现了(Van Vugt & De Cremer, 1999)。有趣的是,那些不大愿意合作以及不大信任别人行为的人更加愿意捐献金

钱,以确立一个将来会对不合作者进行惩罚的权威人士(Yamagishi, 1986)。

教育

解决社会困境的第二个方法是对群体成员进行教育。比如在一个实验室模拟缺水的研究中(Allison & Messick, 1985),被试被告知他们能够从一个假想的湖泊中抽水,这个湖泊然后会自动的补充一点儿水,补充的量就如下雨对真正湖泊的补充那么多。那些真正理解了他们行为后果的人表现得更有社会责任感。同样,其他研究也发现在接受了合作的训练之后,即使是惯常的竞争者也会变得更合作,而且会将这种亲社会行为保持很长的一段时间(Sheldon, 1999)。

353 群体认同

解决社会困境的方法还可以是鼓励人们采用富有意义的群体身份(Group identity)(Kramer & Goldman, 1995; Van Vugt, 2001)。如果人们将那些使用有限资源的人当成是自己所属群体的一员,而不是仅仅将他们当成一个竞争者的话,那么人们就会表现出更多的合作行为。已有研究(Brewer & Kramer, 1986)已经证实了这个假设,研究者通过操控使人们的群体身份凸显出来,结果发现他们在使用濒临灭绝的资源时会更多地约束自己。这些发现说明,如果群体能够在成员之中形成一种“群体意识”,那么在要求个体将集体需要置于个人眼前利益之上的时候,他们就能够召唤出这种群体认同感了(Tyler & Blader, 2000)。

鼓励合作取向

正如我们所看到的,并不是每个人在面对社会困境的时候都会自动地将合作置于竞争之上。这是因为人们在社会价值取向(Social value orientation)上存在差异,社会价值取向是指一个人关于成果和资源如何在自己与他人之间进行分配的规则(Van Lange, 1999)。那些具有合作取向(Cooperative orientation)的人寻求彼此之间最大的共同收益,具有利己主义取向(Individualistic orientation)的人努力寻求自己的最大利益而不管他人,最后,具有竞争取向(Competitive orientation)的人则努力追求能够尽可能地超越他人。对合作取向者比对利己主义取向或竞争取向者解决社会困境问题要容易的多(De Dreu & McCusker, 1997; Joireman et al., 2001)。认识到这个简单的道理后,而且再了解了合作价值观系统在人生的早期就应该被内化,因此,现在已经设立了许多教育课程来教育儿童在社会交往中如何以合作,而不是以竞争的方式来思考和行动(Van Lange et al., 1997)。

鼓励群体讨论

最后一个减少搭便车问题的方法是给予人们讨论两难问题的机会(Braver, 1995)。研究表明,成员之间能够讨论两难问题的群体的合作率超过了95%(van de Kragt et al., 1986)。

为什么讨论会如此有效呢?最可能的解释似乎是,群体讨论能够使成员作出他们会如何行动的承诺,而这些承诺就如一个看不见的社会合约(Kiesler et al., 1996)。如果个体成员犹豫要不要遵守这个合作的协议,那么群体压力的力量就常常足以促使他们遵守了(Orbell et al., 1988)。

采用以上这些策略,我们就能够通过以下方式逃脱社会困境的破坏性影响:1)建立行动指南和制裁自利性行为,2)使人们了解他们的行为是如何有利于或危害了别人的长期利益,3)鼓励人们形成群体身份,4)促使人们将合作价值观而不是将竞争这一社会价值观内化,以及5)推动群体讨论以便群体成员承诺合作。

小结

- 社会困境就是指如果人们的选择都是着眼于眼前最大利益的话,将最终会给群体带来消极的后果。
- 有助于解决社会困境的因素有:
 - 鼓励合作行为;
 - 教育;
 - 群体认同;
 - 鼓励合作取向;
 - 鼓励群体讨论。

* 应用

354

陪审团是如何裁决的?

在第九章的应用部分,你已经了解到人们是如何被迫承认他们所没有犯过的罪行。在本部分中,我们将考察陪审团是如何评估被告和原告律师所提交的证据。当陪审团进入那个隔离的房间讨论时,在那扇门后面到底发生了什么事情呢?遗憾的是,对于那些很想了解这一心理互动过程的人来说,联邦以及实际上所有州的法律都禁止人们探听陪审团的商议过程。具有讽刺意味的是,制订这些法律的催化剂竟然是20世纪50年代,一个法庭允许芝加哥大学的研究者用录音带录下了5次陪审团的讨论而引起的公众愤怒(Ferguson, 1955)。

由于无法接近真实的陪审团,社会科学家只好求助于另外的方式以了解这一群体的内部运行情况(Wrightsmann et al., 1987)。比如1)在裁决之后访问陪审员,2)分析法庭记录,以及3)采用模拟陪审团对虚拟案件进行讨论以模拟陪审团的商议过程。这些研究告诉了我们关于作为决策群体的陪审团的什么信息呢?

商议过程

和大多数群体一样,陪审团在做决策时也是要经历一些明显的阶段。在定向阶段,陪审

团会选出一名首席陪审员,制订工作日程,并开始互相熟悉。接着,在讨论阶段,他们会回顾有关证据以处理问题。这种回顾过程与随后的决策阶段可能会造成相当大的紧张气氛,因为陪审员常常会积极地表达彼此的不同意见。一旦陪审员进入了属于第三阶段的决策阶段,那么多数派就会对持异议者施加压力,以促使他们能够形成一致的裁决。一旦在内部达成了共识,群体就会努力解决仍然存在的差异和冲突以便能够提交裁决意见。然而,如果无法达成这种共识的话,陪审团可没有其他群体所具有的那种选择——排斥不一致成员。相反,多数派陪审员必须继续努力与少数派达成共识。如果讨论最后无法形成一致意见,那么陪审团将宣布“延后再议”,但是假如法官认为继续讨论仍然可能没有结果的话,则就会宣布这是一个未决审判。

和商议过程同样重要的是我们的法律体系,在大多数案件中,陪审员甚至还没有开始讨论案件(见第 340 页)就已经实际上有了决定。虽然持少数派观点的陪审员很少有机会改变多数派的意见,但是第九章所讨论的有关少数派影响的研究表明,如果少数派的观点与主流多数派的观点差别不是非常大的话可能比较有说服力。对这一假设的支持是南希·彭宁顿(Nancy Pennington)和里德·黑斯蒂(Reid Hastie)(1990)所开展的模拟陪审团研究。他们发现陪审团中的少数派常常能在被告的罪行程度这一问题上改变多数派的观点。这说明,如果 12 位陪审员中的 10 人认为被告犯下了一级谋杀罪,虽然其他两位陪审员实际上没有机会说服多数派认为被告是无辜的,但是他们有可能使多数派将裁决改为二级谋杀。关于少数派影响的研究结果表明,持少数派观点的陪审员如果是一致和自信地陈述自己的不同意见,同时又灵活而开明的话,他们是最有说服力的。

小陪审团与非一致裁决的影响

在 20 世纪 70 年代,美国最高法院规定,对于民事案件和州非死刑刑事案件,法院可以使用 6 人陪审团来代替以往的 12 人陪审团,另外还规定法院能够接受非一致多数裁决(Less-
355 than-unanimous majority)。在制订这些规则的时候,最高法院法官认为,没有理由认为人数较少的陪审团或非一致性裁决就会得出与传统陪审团不同的裁决。但真是这样的吗?

虽然研究显示陪审团的大小似乎没有影响有罪判决或无罪判决的比率,但是小陪审团确实是在讨论上花费的时间更少,对证据的回顾也更少(Saks, 1977)。另外,6 人陪审团的延后再议情况仅仅是 12 人陪审团的一半(Kerr & MacCoun, 1985)。由于合法的不一致常常确实导致了延后再议的审判结果,那么似乎小陪审团会降低司法系统的必要安全防护。12 人陪审团更可能出现僵局的一个可能原因是,由于群体中人数更多,那么就更可能出现不止一人持有不同意见的情况。就如阿希(1956)从众研究所显示的(参见第九章,第 282 页),一旦有了社会支持,人们就更可能会抵制多数派要求顺从的压力。

至于非一致裁决问题,模拟陪审团研究表明,陪审团的多数胜出法则(三分之二或六分之五多数胜出法则)不仅比一致同意法则更少出现延后再议的结果,而且也更可能导

致更严厉的裁决——并且是在一种相对短暂的时间内以强横的说服方式而不是细致、合乎逻辑的论证方式来达到这一结果(Hastie et al., 1983)。参与这种非一致裁决陪审团的陪审员还会对他们的最终决定更缺乏信心(Nemeth, 1977)。这些发现表明,允许非一致裁决可能会降低在商议中所听到的论点的有力性,而这反过来又可能会妨碍少数派对多数派的说服。

当今,美国只有两个州还允许对刑事案件进行非一致裁决,但是却有 33 个州允许对民事案件进行非一致裁决。现在的大多数民事案件常常采用的是 6 人陪审团。根据高等法院放松陪审团人数与非一致裁决以后所开展的研究的结果,我们似乎可以认为这些改变鼓励了陪审员的保守态度,从而导致了一种更快且更严厉的审判。我们必须扪心自问的一个问题就是,这是否就是我们所想要的“法律之下的正义”。

* 特色研究

陪审团的第一轮投票与最后裁决

资料来源:Sandys, M., & Dillehay, R. C. (1995). First-ballot votes, predeliberation dispositions, and final verdicts in jury trials. *Law and Human Behavior*, 19, 175—195.

卡尔文(Kalven)和采泽尔(Zeisel)(1966)在他们的开创式研究中,考察了陪审团的第一轮投票在陪审团最后裁决中的作用,结果发现所分析的案件中,有 97% 的陪审团最后裁决是和第一轮投票时的多数派意见一致。根据这些发现,有些社会科学家认为在陪审团商议过程中的影响很少会对最初的多数派观点产生作用。虽然这些结果在模拟陪审团研究中也发现,但是几乎 30 年来没有人试图用真正的陪审团来重复这些结果。这就是本研究的主要目的。

本研究的第二个目的就是判断陪审团第一轮投票的开始时间是否会影响陪审团的最后裁决。这就是所谓的陪审团商议风格。在所谓的裁决驱动商议(Verdict-driven deliberations)中,陪审团的商议是以第一轮投票开始,然后陪审员会引用证据来支持他们自己的个人选择。相反,在证据驱动商议(Evidence-driven deliberations)中,第一轮投票常常在商议开始一会之后才会进行,这样一来,陪审员在公布自己的观点之前就可以仔细考察大量的证据。本研究的问题就是考察陪审团的最后裁决是否会因他们的商议风格而有不同。

方法

从肯塔基州的某县随机选取了 50 个审判过重罪的陪审团,然后通过电话联系了曾经参与这些陪审团的 230 名陪审员,其中有 142 人(女 83 人,男 59 人)同意参与为时 30 分钟的关于他们陪审团经历的访谈。和该县的种族构成一致,这 142 人中的大部分是白人(94%),他们参加陪审团时的平均年龄为 42 岁。

结果与讨论

研究结果与卡尔文和采泽尔(1966)的发现有着惊人的相似,第一轮投票结果与最后的裁决有显著的相关。事实上,有93%的案件是第一轮投票时的多数派意见和最后裁决完全一致的。这些结果显示,到第一轮投票时,陪审团通常已经决定了被告有罪。至于商议风格与最后裁决的关系,结果显示第一轮投票和最后裁决,与裁决驱动商议和证据驱动商议风格都有显著的相关,同时还与混合型风格显著相关。这些结果与其他模拟陪审团的发现一致(Hastie et al., 1983)。

那么这是不是意味着对证据的群体讨论不能显著影响陪审员个人的观点呢?在详细分析之后,研究者并不这样认为。对陪审员的访谈显示,即使是在正式讨论证据之前就进行了第一轮投票(裁决驱动风格的陪审团),陪审员个人之间几乎总是会有非正式的讨论。这种情况下,很可能会有陪审员确实受到了其他陪审员意见的影响。有11%的案件确实是在任何讨论或正式商议开始之前就进行了第一轮投票,因此这些案件就表明陪审员个人在第一轮投票时的观点受到其他陪审员的影响是最少的。那么,这些第一轮投票时的个人观点能够预测陪审团随后的最终裁决吗?有趣的是,答案是否定的。研究者认为这些发现表明,商议过程比事先对案件的看法可能对陪审团的裁决影响更大。

* 本章回顾

迄今为止,我希望你们要明白的是,虽然从你的角度来说你是一个独立的个体,但是你还是群体的产物(Miller & Prentice, 1994)。从心理学的角度说,除非你已经将群体内化到你日常的思维中,否则你就没有完全成熟。正如第九章所讨论的,群体生活的一个重要方面就是社会影响过程。这种影响在本质上并没有什么不对——事实上,正是这种“缝缀”才编织了日常生活这一“编织品”。然而,在我们的个人主义文化中,群体常常被人们以一种不信任,甚至是蔑视的方式来对待。在群体中,你有时确实会表现的很差和很冲动(分别受社会懈怠和去个体化的影响),但是你独自一人时,有时候也会表现出类似的不良行为。因此,群体过程和个体过程一样不仅能够增进积极后果,也会对消极后果产生促进作用。

一旦你成为群体的一员,你的个人自我利益就总是会 and 集体利益发生冲突。在这种社会困境下,如果你以自私的方式行动,那么就可以提高你的眼前利益,但是如果你以合作的方式行动就会提高你的长远利益以及群体的利益。解决这种社会困境——以及保持群体的成员身份——可能在集体主义要比在个人主义文化下更容易一些。根据你对第一章(第19页)

357 “价值观层次测量”(Values Hierarchy Exercise)的结果,当你所属群体出现了社会困境时,你认为你是更容易还是更难解决呢?

在总结本章的内容时,当代的社会科学家证实了人性中的群体“编织品”是非常强大的。然而,在群体“编织品”的内部,你会发现有许多相互联系的个体具有创造性。个体与他人的这种独特性混合为群体互动提供了动力。当你与群体其他成员互动时,你会一直积极地创造

与再造你的社会现实——虽然你常常没有意识到情境因素对你的现实所造成的影响。尽管你可能会认为你自己是一个相对自主的生物,但是如今你对群体过程的了解应该会告诉你,这种自我知觉到的独立是一种错觉。不管你的文化背景是什么,你都会受别人影响,既有来自他人的个别影响,也有来自群体的影响。社会心理学作为一门学科的一个重要目的就是,增加作为自我的个体是如何编织群体生活“编织品”以及这些个体生活“线”是如何相互影响的知识。你对群体这一“编织品”的复杂性质和影响了解得越多,你就越能够编织你自己的独特,然而又受群体影响的风格。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzoi3>

本章的网站重点是为什么我们会组成群体,群体有什么要求和作用,以及集体行为和社会组织的心理学。

为什么动物是群居的?

该网站有唐尼尔森·福塞斯(Donelson Forsyth)所提供的为什么我们会组成群体,群体能够满足哪些需要以及群体有什么作用等彻底、详尽的分析。

领导行为研究中心

这一领导行为研究中心网站的内容有,领导如何使群体产生变化的社会心理互动的最新研究。

自我指导的工作团队

该网站分析了自我指导的工作小组,讨论了群体工作研究以及如何提高联合作业。

第四部分 与他人互动

359

在本书最后(第四部分),我们要考察和他人互动的已有理论与研究。第十一章研究我们寻求别人陪伴的愿望。什么是这种亲密关系的基本前提?他人和情境的什么特征会激发我们与之亲密的愿望?而对那些在社会交往中有问题的人又如何?

第十二章探究这种人际互动如何发展为友谊与爱情。我们童年的早期经验是否会影响我们对亲密关系的看法?男人和女人在友谊模式上是否存在差异?我们如何能了解爱情的社会心理学?什么会加强或削弱爱情关系?

第十三章探讨关于社会交往有时怎样爆发了攻击冲突的疑难问题。攻击行为多大程度上是由我们的生物性驱使的?我们是否应该将攻击愿望付诸行动使自己的心灵从中解脱,或者这注定是一个事与愿违的策略?在美国南方是否存在一种“荣誉文化”使得人们比北方人更好战?电视节目与色情作品对我们的暴力倾向会产生什么样的影响?

最后在第十四章,我们会通过回答五个基本问题来细究帮助行为:为什么我们要帮助他人?什么时候我们会帮助他人?谁最可能去帮助别人?我们最可能帮助谁?以及接受帮助是否存在隐形代价?

第十一章 人 际 吸 引

导言 / 337

亲密联系的需要 / 337

亲密联系的两个起因是比较与交换 / 337

很多因素影响我们建立紧密关系的愿望 / 339

情境特征与吸引 / 342

邻近培育好感 / 342

熟悉产生好感 / 343

我们建立紧密联系的愿望通常随着焦虑感增加 / 344

他人特征与吸引 / 346

我们被外表吸引 / 347

美丽标准的跨文化差异和相同之处 / 349

他人的容貌影响我们对自己外貌的知觉 / 354

物以类聚,人以群分 / 355

我们还会受到“互补”的人所吸引 / 360

我们喜欢那些喜欢我们的人 / 363

当社会交往出现问题时 / 364

社会焦虑会使得我们与他人隔绝 / 364

孤独是社会孤立的结果 / 365

应用 / 369

社会技巧培训如何改善你的生活? / 369

特色研究 / 371

社会交往之前的情绪调节 / 371

本章回顾 / 372

相关网站 / 373

* 导言

对人际吸引的天性——也就是一个人接近另一个人的愿望——存在很多互相矛盾的观点。比如有些人认为“物以类聚”，而其他人则坚持“异性相吸”。你的立场如何？老友是否真如旧鞋一样舒服，或是距离产生美？

为了帮助你思考这些问题，请试着进行下列练习。想想你最好的朋友。你们第一次如何相遇的？找张纸，列出十条你最初被此人吸引的原因。这些原因既可以很深刻也可以很普通。现在想想一个普通朋友。除了列出最初吸引你的因素，再找出你认为为什么这种关系不能向“最好的朋友”迈进的原因。最后，考虑那些你不喜欢的人。列出造就这种恶劣关系的过程。你能根据自己观察到的模式得到一些人际吸引方面的假说么？

我们在本章研究人际吸引的“化学”时，请把这份清单放在手边，因为我们会时常引用它。在讨论人们为何联系在一起的两个基本原因后，我们会考察个人特征、情境因素以及其他特质是如何影响吸引过程的。随后我们将分析社会交互怎样成为了某些人的长期梦魇，并收尾于讨论改善社会焦虑和孤独的人际交往技巧上。之后在第十二章，我们将探索这种人际交往过程如何发展——甚至有时会恶化——成为亲近的友谊或其他亲密关系。

* 亲密联系的需要

你是否曾经好奇为什么你对周围其他人的需求经常会随着日常经验的改变而变化？你是否曾经质疑过为何你的全部社会需求与你一些朋友和熟人所表达的不同？我猜你对这两个问题的答案都是“是的”。在第十一章的第一部分，你可以探索一下你对亲密联系的个人思考如何与社会科学理论和研究吻合起来。

亲密联系的两个起因是比较与交换

造成我们亲密联系愿望的两个因素包括了通过社会比较获得有关自己和世界相关知识的愿望，以及通过社会交换保证心理和物质奖赏的愿望。这两种寻求他人的原因涉及了我们对他人信息的依赖（信息依赖）以及对他人正性结果的依赖（结果依赖）——我们最初在第九章讨论的。你能猜出来这两种因素哪个与第一章提高的人性“冷”的侧面相关，哪个又与“热”的侧面相关么？

社会比较

根据利昂·费斯廷格(Leon Festinger, 1954)的社会比较说，我们人类有着精确探查我们社交世界和我们自己的强烈需要。正如你可能回忆起我们在第三章中对社会比较过程的讨论，一种了解自己和我们所处社会环境的方式就是将我们和他人进行比较。这种社会比较所提供的信息被用来评估自己。按照费斯廷格的说法，社会比较在我们对自我的某个方面不确定时最可能发生。他进一步假设说我们总是倾向将自己与相似的他人进行比较。为什么？

因为那个人与我们越相似,我们就越有可能运用社会比较获得的信息来更好地了解自己和我们未来的行为。

为了看清社会比较如何被运用,想像你要试着决定下学期选哪门课程。你知道有三个人已经选了该课:胡安(Juan),每门课都能考最高分的学生;瓦妮莎(Vanessa),总是和你有近似分数的学生;或是萨拉(Sarah),总被学术警告的学生。你会向谁询问课程信息呢?根据社会比较说,你会找瓦妮莎,因为她与你在学业上的相似性。她的观点、意见以及她实际的期末成绩,与胡安和萨拉相比都将对预言你自己的表现有大得多的帮助,我们不只运用社会比较来评判——提高——我们自己,而且正如你将在后面章节中看到的,我们也用它来提供有关自己情绪的信息,甚至可能用来选择朋友(Helgeson & Mickelson, 1995; Wood, 1996)。今天,我们对社会比较过程的理解比费斯廷格最初建立时复杂了许多,但它仍旧与这里概括的基本原理一致。这种基于知识的亲密联系动机反映了人性中“冷”的侧面。

社会交换

尽管通过社会比较评价我们自己是建立联系的动机之一,第二个解释它的理论则更关注于人们的互动。根据社会交换理论,人们寻求并维持这种奖赏超过付出的关系,并且在入不敷出时避免或中止这种关系(Berscheid & Lopes, 1997)。支撑这种紧密联系“热”观点的假设是人们大部分都是享乐主义者——他们需求愉悦最大化和痛苦最小化,而且要花费最少而达到目的。基于这个假设,该理论认为人们会被那些能给他们最佳奖赏的人吸引。

社会交换理论最早期的一个版本由社会学家乔治·霍曼斯(George Homan, 1958)提出,他认为所有社会关系都像经济契约一样,其中各方都对自己要交换的货物有个定价。这种要交换的“货物”或者是物质的(比如金钱、花束、食物)或者是非物质的(比如社会影响、信息、感情)。举例来说,教师指导学生的各种学科(一种非物质货物)而从学校获得一定量的金钱(一种物质货物)。类似的,一位丈夫可能会到超市采购,准备日常饮食并且周末除草,作为交换的,他太太负责洗衣、刷碗和周末大扫除。社会交换理论认为人们会追踪他们所交换的货物,而且在某种水平上他们可以知道奖赏是否超出了他们的付出。

364 约翰·希伯特(John Thibaut)和哈罗德·凯利(Harold Kelley)(1959)主张,当人们决定是否保留某种关系是,他们不会把奖赏和付出分开考虑。取而代之的,当前关系的付出和奖赏水平都将和另一种关系可能的奖赏与可行的付出进行比较。如果没有其他可行的关系,或是看起来没有比目前关系更多的奖赏,这个人就不会做出改变。这就是为什么有些人保持着令人不满或甚至有害的关系——他们宁愿接受一些奖赏,也不想冒什么都收不到的风险(Rusbult & Martz, 1995)。

这两种对我们为何建立紧密联系的解释——进行社会比较和社会交换的愿望——并没有穷尽社会心理学理论的所有解释能量。取而代之的,它们为以下的讨论提供了立足点。记

住这一点,让我们现在开始探索人际吸引之中更加具体的方面吧。

很多因素影响我们建立紧密关系的愿望

我父亲把他自己形容为“一个真正是人的”。他定期组织社会活动,既有邻里儿童间的体育活动又有长者之间的扑克俱乐部。你是否也类似,或你更偏好一些更有限制性的社会接触?为什么我们在对紧密关系的需要上有所不同?

我们的进化传统

作为一个物种,我们是极端的社会生物。确实,我们的归属需要是一中强有力的、基本的并且极具普遍性的需要,就如同我们对食物的需要一样(Baumeister & Leary, 1995; Gardner et al., 2000)。比如研究者发现平均来讲,青春期少年 75% 清醒时间都和其他人在一起(Larson et al., 1982)。当和他人在一起时,这些青少年往往比独自一人时更快乐、更活泼而且更兴奋。但是,社会交互并不仅仅对这个年龄层而言很重要。在一项对孤儿院婴儿的研究中,那些生理需要被满足却很少他人照料和社会交互的婴儿死亡率更高(Spitz, 1945)。对黑猩猩和猴子的比较研究发现,这些紧密联系的需要存在着生物学基础(DeWaal, 1989)。也就是说,我们寻求他人做朋友并且形成长久亲密关系的倾向看来是一项有助于生存和繁衍的遗传特质。

批判思考 拿出你早先列出最好朋友、普通朋友和不喜欢人的清单。审视一下你所列出的每种关系为何如此发展的原因。如果可以的话,按照重要性给它们排序,“1”代表最重要。接下来,对每张清单,你认为对建立亲密关系最重要的那些原因中(即从 1 到 5),有多少是主要基于社会比较或社会交换的需要?最后,在社会比较和社会交换的原因方面,这三张清单相互之间的不同和相似之处如何?

生物学与唤醒能力

对个体在紧密关系需要方面差异的一个可能的生活学原因是唤醒能力的差异,也就是刺激在多大程度上能唤醒中枢神经系统(Stelmack & Geen, 1992)。汉斯·艾森克(Hans Eysenck, 1990)关于内向和外向的实验发现渴望大量社会接触的人对社会和非社会刺激有着更高的理想唤醒水平。换句话说,对紧密关系有更高需求的人需要受到更多刺激——社会的或非社会——来唤醒中枢神经系统(Dupue et al., 1994)。他们为达到这种相对较高的理想唤醒水平的愿望推动他们不仅仅寻求社会刺激,也寻求其他强烈的兴奋源(Bullock & Gilliland, 1993)。因而这个研究提示了,我们与生俱来的神经系统使得我们对社会交互的刺激有不同的容忍度,而且这就是塑造我们紧密联系愿望的生物学差异。

文化、性别以及紧密联系

在生物学原因之外,紧密联系的需要看来也被文化变量所塑造。吉尔特·霍夫斯塔德

(Geert Hofstede)对22个国家的研究发现,在一种文化的个人主义程度和公民的紧密联系需要之间存在一个正相关($r = .46$):越倾向个人主义的文化对紧密联系有着越高的需求。为了解释这个发现,霍夫斯塔德主张在个人主义文化中,人们更普遍地希望独立地发展他们自己的关系,并且在各种各样社会背景下这样做。因为他们和各种社会群体的人发展出社会纽带,他们会有很多关系,但却没有格外亲密的。

这种紧密联系,尽管相对而言不怎么亲密,接近于代表我们自己文化的社会关系。个人主义的美国人有很多被认为缺乏友好和非正式的关系,其中相对而言很少能发展为深入和长久的友谊(Bellah et al., 1985; Stewart & Bennett, 1991)。尽管许多美国人往往将友谊限定在有共同兴趣的领域,集体主义的俄罗斯人则期望与他们的朋友形成深入的联结,并且让这种亲密的友谊持续很多年(Glenn, 1966)。正如哈里·特里安迪斯(Harry Triandis)在他对这些可能的跨文化紧密联系差异的分析中阐述的一样:

个人主义文化中的人们往往对进入和离开新的社会群体有着更高超的技巧。他们很容易交“朋友”,但“朋友”对他们而言是不亲近的熟人。集体主义文化中的人交新“朋友”的技巧较少,但在这里“朋友”意味着有很多责任的长期亲密关系。因此友谊的本质是不同的。这种本质的差异可能使我们对集体主义结构的理解变得更复杂,因为个人主义文化中的人尽管不容易观察到亲密性,却看起来更社会化。(Triandis et al., 1988, p. 325)

尽管个人主义者的社会关系往往比集体主义的缺乏亲密,有些个人主义者比其他人更注意培养亲密关系。在北美,许多种族和宗教群体都教育成员要把他们自己和亲近的人想成是相互依赖的,把自己想成是由社会关系表现的(Oved, 1988)。女孩比男孩更容易这样想,这样做,而且更容易从强调与他人情感联系的方式看待自己(Cross & Madson, 1997)。这种互相依赖的关系性自我与对男孩的典型“独立自我”的教育是相反的,后者认为人是独立的并且对培养情感关系没兴趣(Cross et al., 2000)。就像前面在第三章中的讨论(第64—65页),这种关系导向的互依性与集体主义文化典型的群体导向互依性存在相似之处,但是二者显然是独特且截然不同的(Kanagawa et al., 2001; Kashima et al., 1995)。在个人主义文化中发现的互依性类型包括了人们作为个体对他人的情感关系,而集体主义文化下的典型互依性则包含了人们与他们所在群体之间的情感和心理联结。

366 表11.1包含了关系性—互依性自我构念量表(Relational-Interdependent Self-Construct, RISC),由苏珊·克劳斯(Susan Cross)及其同事(2000)近期开发出来以测量人们采用亲近关系来描述自己的倾向性之间的个体差异。在RISC量表中得分较高的人更忠于并潜心于他们的社会关系中,而且更可能在决策时考虑他人的需要(Cross et al., 2000; Cross & Vick, 出版中)。花些时间完成量表并给你自己打分。

通过对紧密联系需要的可能影响因素的简要介绍,我们能够暂时得出结论,建立紧密联

系的愿望是对我们这个物种特性的重要描述,即使个体在表达这种需要时存在差异。有些人的理想唤醒水平相对较高,因此寻求大量社会和非社会刺激。其他一些人的理想唤醒水平相对低些,因而过着更内向的社会生活。在对社会关系的追求中,我们所寻求的情感联系程度也有所不同,文化主要造成了我们对互依性寻求的个体差异。

表 11.1 关系性—互依性自我构念量表

指导语:									
以下是一系列关于男性与女性以及他们在当代社会中关系的描述。请用下列量表表明你对每个描述同意或反对的程度									
强烈反对	1	2	3	4	5	6	7	强烈赞同	
1. 我的亲近关系对反映我是谁很重要。									
2. 当我感到和某人亲近时,经常觉得这个人是“我是谁”很重要的部分。									
3. 当和我亲近的人取得重要成绩时我常感到强烈的骄傲。									
4. 我认为我是谁中最重要方面可以通过看看我周围的密友和了解他们是谁而获得。									
5. 当我考虑自己时,我时常也考虑我的密友或家庭。									
6. 如果一个人伤害了某个和我亲近的人,我也感到受了伤。									
7. 总的来说,我的亲密关系是我的自我图像一个重要部分。									
8. 大体上,我的亲密关系和我感受自己没什么关系。									
9. 我的亲近关系对我对自己是怎样的人不重要。*									
10. 我的骄傲感来自于指导我有哪些人作为密友。*									
11. 当我与某人建立亲近友谊时,我经常会对那个人有强烈的认同感。									
计分指导:									
关系性—互依性自我构念量表中的两项是反向评分的;即对这些项打分较低实际表明了较高的关系性—互依性水平。在对所有项目分数加总之前,重新计算那些带有“*”标记的分数,让1=7, 2=6, 3=5, 5=3, 6=2 以及 7=1。									
当克劳斯(Cross)、培根(Bacon)和莫里斯(Morris)在2000年开发出RISC量表时,2330名大学女生的平均分大约是57,而1819名大学男生的平均分是53,反映了男性和女性之间的显著差异。高分显示了在发展和涉及社会关系方面更强的兴趣。									

小结

367

- 人际吸引的两个基本原因:
 - 社会比较:我们为了比较寻找和自己类似的其他人,以满足精确了解自己和世界的需要。
 - 社会交换:我们寻找他人时因为在这种互动之间的社会奖赏交换,同时只要奖赏超过付出我们会保持这段关系。
- 建立紧密联系的愿望受到以下因素影响:
 - 进化遗传
 - 生物上的唤醒能力
 - 文化和性别

* 情境特征与吸引

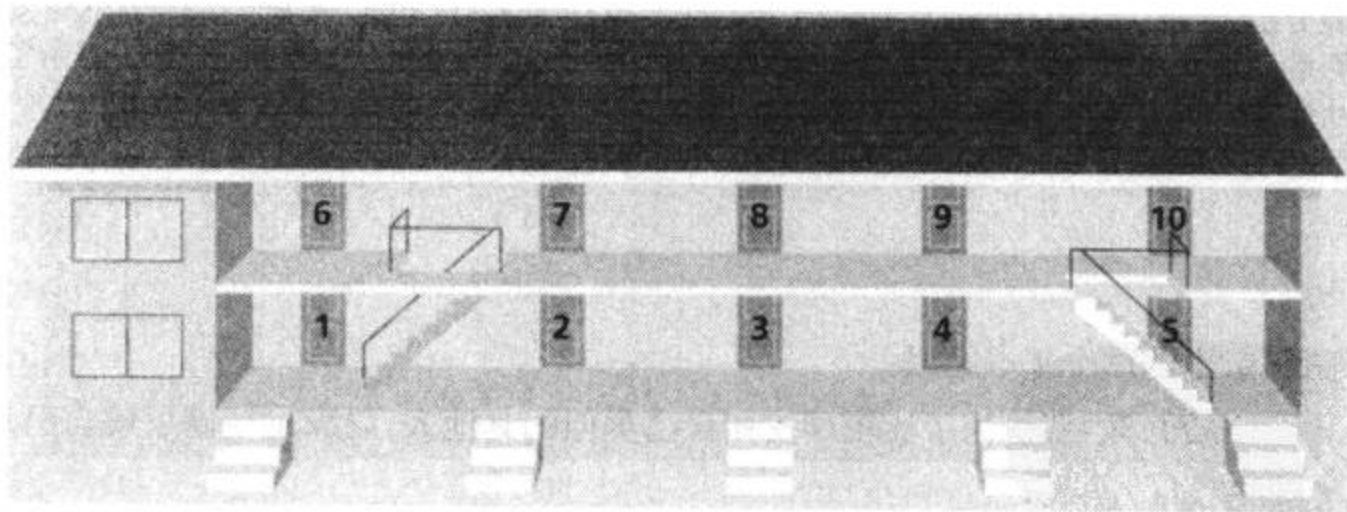
个体差异可以导致社会接触或退缩,但许多情境因素也可以激发出建立紧密联系的需要以及人际吸引。在下面的部分中,我们将考虑其中最重要的三种情境因素:邻近、熟悉和焦虑。

邻近培育好感

决定你和其他人是否能成为朋友的最有力因素之一就是他们和你的邻近性(Berscheid & Reis, 1998)。这是否就是你最初被你最好朋友吸引的原因之一?有很大可能性,你大部分朋友都和你住得很近或者至少曾经如此。

利昂·费斯廷格(Leon Festinger)、斯坦利·沙克特(Stanley Schachter)和库尔特·巴克(Kurt Back)(1950)较早时进行了一项很不错的关于邻近性如何影响社会关系的研究,考察了麻省理工学院住校的已婚研究生的友谊发展过程。在第二次世界大战之后,学校将17栋不同的公寓随机分配给了这些学生家庭,因此事实上在搬进去前住户们彼此基本不认识。当要求他们说出三个住校的最好朋友的姓名时,发现空间邻近性是惟一决定友谊选择的重要因素。这些被提到的好朋友不仅有三分之二和他们住在同一栋楼中,而且有三分之二住在同一层(见图11.1)。类似的邻近性效应在城市老年人住宅工程(Nahemow & Lawton, 1975)、大学新生宿舍(Priest & Sawyer, 1967)、办公室工作环境(Conrath, 1973),甚至在教室中(Segal, 1974)都有发现。在最后那项研究中,警察学院新生按照姓氏首字母顺序坐在教室中,和彼此成为朋友的都是坐在周围的。

图 11.1 邻近性和友谊的发展



费斯廷格(1950)研究中的这张公寓结构示意图展示了两层楼,每层五间公寓,上下由两侧楼梯连接。每层之中,住在中间的人(3号与8号)比住在末尾的人更可能被其他人认为是密友。此外,住在一层靠近楼梯的人(1号和5号)比远离楼梯的人往往更被认为是密友。这种效应的原因是靠近楼梯的人和其他人之间有更少的“功能距离”;人们每天进出更可能碰到他们。如果你住在——或曾经住在——公寓楼中,这个结果是否也是你自己友谊模式的翻版?

最后,对于爱情,甚至有证据表明邻近性可以影响亲密关系。在一个早期的社会学研究中,詹姆斯·博萨德(James Bossard, 1932)绘制了费城五千份结婚申请人的住所地点图,发现

焦虑—紧密联系的局限性和缺点

后来的研究很大程度上支持了沙克特对于压力增强了建立紧密联系愿望的普遍结论 (Rofe, 1984)。但是,这种压力导致紧密联系的反应必须面临这样一个真实的限制,就是当人们遇到一个即将发生的尴尬事件时。当大学生们被告知他们将需要当着主试的面吮吸大个儿橡皮奶嘴时,大部分人都更愿意独自等待这种尴尬事件的发生 (Sarnoff & Zimbardo, 1961)。甚至,即使他们选择与他人在一起,也会选那些不参加同样尴尬实验的人 (Firestone et al., 1973)。在这些情境下,更可能对人们行为产生影响的社会依赖类型并非是信息依赖,而是结局依赖。参加者避免社会接触是因为不想让人知道他们即将进行一系列幼稚行为。对这些被试而言,建立紧密联系增加了(而非降低)这种压力处境的负面影响。仅仅当别人不知道自己即将面临的尴尬时他们才选择建立紧密联系。

372 除了这种来自焦虑——紧密联系效应的局限性,社会比较过程还有一个“缺陷”。尽管沙克特相信焦虑的人与有类似焦虑的他人建立联系是为了比较情绪状态,但也不总是这样。有时当预期到一个恐怖事件时,人们更倾向于不和那些也在恐惧的人建立关系。取而代之的,他们更偏好和已经经历了这种恐怖事件并能告诉他们相关情况的人建立联系。此时,人们需求的是认知澄清——获取来自他人的关于威胁的心智和危险性信息的愿望 (Shaver & Linnert, 1982)。比如一个田野研究 (Field study, Kulik & Mahler, 1989) 发现,医院里即将做心脏搭桥手术的绝大部分病人更偏好于和已经做过这种手术的人住同屋,而不是和那些与自己一样还没手术的人一起 (78% 对 22%)。其后的研究提示,通过从已做过手术的室友那里获得认知澄清,不仅仅帮他们降低了焦虑,而且也加快了术后康复速度 (Kulik et al., 1996)。这些发现与其他类似的发现都提示,我们在焦虑时建立关系的愿望不仅基于和他人比较我们情绪状态的需要,而且也是评估压力处境本身的需要——这种评估可以为我们提供心理与生理收益 (Kulik et al., 1994; Van der Zee et al., 1998)。

批判思考 在纽约与华盛顿受到恐怖袭击之后,全美国的人立刻变得高度焦虑而且不确定发生了什么。你认为信息依赖和结局以来如何造就了他们在此期间的想法、感受和行为?

小结

- 影响人际吸引的情境因素。
- 相近性:我们与那些物理上接近自己的人形成情感联结。
- 熟悉性:我们通过曝光形成的情感联结。
- 焦虑事件:进行社会比较的愿望使我们接近类似的焦虑他人。

* 他人特征与吸引

四年级时,我们大都开始根据人际吸引力来给异性打分。我不记得这种“打分游戏”是怎样开始的,但却格外记得的某天早上科琳·麦卡什 (Colleen McCash) 走过来并告诉我她第一

喜欢的是瓦尔特(Walter),第二是查吉(Chuckie),第三是约翰(John),我排在第四。哇奥!我是卡什男友名单中的第四名!我立刻把她从我自己的名单中向前提了两位,从第四升到了第二,仅排在简·豪斯曼(Jane Hauserman)之后。那天上午老师讲的美国移民文化或是地球自转我都没怎么注意听。确实,在欧洲人漂洋过海和世界转来转去的时候,我一遍又一遍地对我的女友名单重新排序,并且很想知道当我告诉科琳她在我的名单中排第二时,她会怎么做。

如今,重新审视我第一次系统地尝试评价他人对我的吸引力时,我认识到有很多因素都左右了我的评价。首先,是这个女孩的外表——她是不是“可爱”?然后是她的个性——是不是容易相处的人?我们有相似的兴趣么?最后,还要考虑到她对我的看法——我在她的“喜欢名单”中排第几?正如你在接下来的部分要看到的,这些品质中有些很容易被察觉与了解,有些则很微妙,需要感受者花些时间来确定它到底有没有。

我们被外表吸引

373

正如第四章里提到的,当我们遇到一个人时,他们的外表通常是我们最先注意到并记住的东西(McArthur, 1982)。这种对身体自我的注意有什么样的结果呢?尽管谚语中频繁提到“美丽是肤浅的”以及“你不能仅凭封面就判定一本书”,我们往往还是不怎么注意这些话语所包含的智慧。反而,过去三十五年的研究发现,我们正是按照亚里士多德两千多年前所宣称的那样行事:“美丽的容貌胜过任何推荐信。”

美丽即是好的

对一个最初对外表吸引力刻板印象的研究中,凯伦·迪恩(Karen Dion),艾伦·贝尔谢德(Ellen Berscheid)和伊莱恩·哈特菲尔德·沃尔斯特(Elane Walster Hatfield)(1972)让大学生看一些男性和女性的照片,其中既有好看的、普通的,也有难看的,然后让他们评价这些人的性格。结果显示,学生们倾向于认为外表具有吸引力的人相对而言更有社会所期望的人格特征。这种外表吸引力效应在其后研究中也一直有所发现(Jackson et al., 1995),其中包括一项对三十种不同刻板印象研究的元分析。阿兰·范戈尔德(Alan Feingold, 1992b)的分析显示,外表具吸引力的人被认为更社会化、更占统治地位,在性方面更热情,心理更健康,更聪颖而且更具社交技巧。

尽管这些发现仅仅基于来自个体注意文化的样本群,外表吸引力刻板印象同样也出现在集体主义文化中,只不过它的内容有少许不同之处(Chen et al., 1997b)。比如拉德·惠勒(Ladd Wheeler)和金英美(Youngmee Kim)(1997)发现,正如在个人主义文化中,与不吸引人的韩国人相比,外表具吸引力的韩国人被认为在性方面更热情,心理更健康,更聪颖而且更具社交技巧。此外,与集体主义文化强调和谐关系的特点相一致,外表具有吸引力的韩国人被设想为更加正直而且更为他人着想。这些发现都提示了尽管外表吸引力刻板印象看起来是普遍存在的,它的内容也会受到文化价值的影响。

这种外表吸引力所产生的正性冲击不仅仅存在于成年人之中。吸引人的婴儿被成人认为更可爱,更友善,更有能力而且更容易照料(Casey & Ritter, 1996; Karraker & Stern, 1990)。在小学里,可爱的儿童更受同学的欢迎(Vaughn & Langolois, 1983),甚至有证据显示外表吸引人可以影响父母和老师的期望(Martinek, 1981)。比如在迪恩(1972)的一项研究中,师范学校的女大学生要读一段老师怀疑一个孩子向猫扔石子后对其负面的评语。每份评语都负有一张或者是吸引人的儿童照片,或者是不吸引人的。当孩子吸引人时,这些未来的教师往往将孩子的负面行为开脱为反常行为,而且她们也不建议进行惩罚。然而,不吸引人的孩子通常得不到这种好处——她的负面行为更可能被归咎于自己的个性。在一种对有吸引力的孩子犯错误的典型反应中,一位大学生评价道:

她看起来完全是一个迷人的小女孩,有教养、不自私。她能在同龄人中适应得很好,而且留给人一个好印象……她和每个人都玩的很好,但正如其他人一样,也会有糟糕的一天发生。她的这种残忍行为……不需要看得那么严重(p. 211)。

374 相反,对那位不具有吸引力的儿童的负面行为的典型反应被记录在了下面的评论之中:

……认为这个小孩很讨厌,对老师来说他是一个麻烦……她会寻找机会与其他同龄的孩子打架……在家里她是一个被宠坏了的孩子……总而言之,她是一个大麻烦……(p. 211)

因为人们偏爱那些长相好看的人,容貌对于几乎每个人都关心的事——他们的经济来源也具有一定的影响,这一点还是让人略感惊讶的(Collins & Ziebowitz, 1995; Marlowe et al., 1996)。艾琳·弗里兹(Irene Frieze)和她的同事(1991)收集了匹茨堡大学1973年到1982年700多位前MBA毕业生的职业成功的信息。他们还根据这些以前的学生在校最后一年期间的照片对他们的面孔吸引力进行了评价。结果显示,相貌好看的男士和那些相貌水平低于平均水平的男士之间的起薪差异大概是2 200美元。对女性来说,面孔的吸引力并没有影响她们的起薪,但是却对她们后来的工资具有相当大的影响。一旦被雇佣以后,那些面孔吸引力高于平均水平的女性比那些吸引力低于平均水平的女性每年一般要多挣4 200美元。对于有吸引力和没有吸引力的男性来说,每年的收入差异是5 200美元。此外,尽管身高和体重并不影响女性的起薪,但是超重20%或更多的话会减少男性超过2 000美元的起薪。这些发现,在加拿大也被相似的结果所支持(Roszell et al., 1990),这表明容貌的确影响着人们职业的成功。

吸引力刻板印象准确吗?

根据我们到现在的分析,我们倾向于在许多具有社会赞许性的人格特质上给长相漂亮的

人更高的评价,因而给他们更高的社会交换价值,这一点是很清楚地。但是,漂亮的人真的具有更多的社会赞许的人格特质吗?总的来说,答案还不清楚。范戈尔德(Feingold, 1992b)还对90多个考察身体具有吸引力和不具有吸引力的人的基本人格特质是否真的具有差异的研究进行了元分析。他的分析显示,外貌吸引力和诸如聪明、支配性、自尊以及心理健康等特质之间并不存在显著的相关。因此,尽管我们认为长相漂亮的人比长相不漂亮的人更聪明、支配性更强、更快乐、心理更健康,但这实际上并不是事实。然而,范戈尔德的确发现,长相好看的人的确比不漂亮的人具有较少的社会焦虑、更多的社会技巧、更少的寂寞。长相好看的人在社交中更加自在的一个可能的原因是人们通常想得到他们的陪伴并对他们给予友好的回应。令人满意的社会交往的历史的一个结果就是,外貌的吸引力增加了人们在与他人交往时的个人控制感(Diener et al., 1995)。

马克·施耐德(Mark Snyder)和他的同事(1977)通过实验证明了积极的反馈能够鼓励社会平衡与信任。他们先给大学男生一些关于他们很快将要在电话中交谈的女性的信息。在给他们的信息包中包括这位女性的一张照片。给一些男生的是很漂亮的一位女性的照片,而另外一些人看到的是一位不漂亮的女性的照片。根据我们已经探讨过的研究,施耐德和他的同事假设,男性会认为漂亮女性比不漂亮的女性更加热情、可爱、更能引起他们的注意以及更加友好。事实上,他们在电话中所交谈的女性都不是照片中的那个女性。正如所预测的那样,评价者通过听后来的电话交谈录音记录进行独立评价,认为那些以为他们正在和一位漂亮的女性交谈的男性比那些以为他们正在和一位不漂亮的女性交谈的男性更加友好更加随和。即使电话另一端的反应更加有趣。评价者认为那些被她们的男性交谈对象认为漂亮的女性比那些被她们的男性交谈对象认为不漂亮的女性更加热情、值得信任、更加活跃而且更加具有吸引力。在把角色反过来一个相关的研究中也得到了相似的结果,在这个研究中,引导女性去相信他们正在和一位漂亮的男士或者一位不漂亮的男士交谈(Anderson & Bem, 1981)。这些发现都表明,在身体吸引力刻板印象中存在着一种自证预言。正如在第五章所讨论的,自证预言是个体对他人的信念使得人们的行为按照去证实那些期望的方式进行的。外貌具有吸引力的人在社会中倾向于泰然自若以及充满自信的一个明显的原因是与他们交往的那些人传达了一个很明确的印象:他们真的是非常吸引人们的注意、非常友善。

批判思考 在考虑一下施耐德等(1977)的实验发现以及安德森和贝姆的研究。当人们认为与他们所交往的个体外貌具有吸引力的话,对他们会更加的友好和随和,而这又会导致那些个体的行为更加热情、值得信任、活跃且具有吸引力。这些发现与社会心理学的哪一条基本要旨相关呢?此外,你如何通过把这些超越外貌吸引力效应的发现概化到为你们自己创造更加令人愉快的更有价值的社会世界中去呢?

美丽标准的跨文化差异和相同之处

到此为止,我们对研究证据的考察表明我们受到外貌有吸引力的人的吸引就像是蜜蜂受

到蜜的吸引一样。然而,什么使得一个人的外貌具有吸引力呢? 存在一个普遍被认可的并得到测量的标准吗?

许多文化下的大量研究表明外貌吸引力的定义对于女性来说比男性要重要的多(Ford & Beach, 1951; Townsend & Wasserman, 1997)。然而,令人好奇的是,外貌吸引力的重要性和性别之间的关系对于同性恋伴侣来说会反转过来。外貌吸引力对男同性恋来说是一个重要的品质,而对于女同性恋来说并不是一个特别重要的特征(Harrison & Saeed, 1977)。这表明,无论性取向如何,男性都比女同性恋者或者异性恋的女性更看重未来伴侣的外貌吸引力。

在特定文化的特定时期,人们对于外貌吸引力的定义一般会有比较一致的看法(Franzoi & Herzog, 1987)。什么是美丽还经常与占主导地位的社会团体当前的标准是一致的。以非裔美国人的美丽标准为例。在历史上,姣好的面部特征和浅色的皮肤曾经是北美文化下外貌吸引力的标准,非裔美国人的这种标准反映出了更大范围的文化偏好(Neal & Wilson, 1989)。皮肤颜色浅的黑人不仅更容易被白人社会所承认,而且他们也更容易被富裕的非裔美国社会团体所接纳(Okazawa-Rey et al., 1986)。尽管白人所定义的吸引力偏好多年以来一直受到大量黑人活动家的挑战,然而浅肤色的风格仍然受到了当今大多数非裔美国大学生的偏爱(Maddox & Gray, 2002; Ross, 1997)。

表 11.2 由于一种文化下食物供应的可靠性而对女性身体的偏好

跨文化研究显示,体重大的女性在食物供应高度不可靠的社会中被认为更具有魅力。然而,即使在那些食物资源非常可靠的社会中,身体“强壮”的女性,尽管不像那么受到偏爱,但是仍然比较受欢迎。进化论者认为这种对体重大的女性的偏好超过对苗条女性的偏爱具有进化的基础,而且促进了人类的生存。

美丽的标准	非常不可靠的食物供应 n = 7	比较不可靠的食物供应 n = 6	比较可靠的食物供应 n = 36	非常可靠的食物供应 n = 5
体重大	71%	50%	39%	40%
体重适中	29%	33%	39%	20%
身材苗条	0%	17%	22%	40%

历史记录告诉我们,就像文化不是一个静态的实体一样,美丽的概念也不是静态的。与我们今天的文化不同,希腊人崇敬男性身体,他们认为男性的身体比女性的身体更加具有吸引力(Fallon, 1990)。在罗马帝国时期,“现在流行瘦”,而在中世纪后期,丰满的身体被人们更加看重(Garner et al., 1983)。在 19 世纪中期前叶,北美和欧洲的中产阶级女性用不锈钢结构的胸衣将自己捆扎起来,捆紧的时候就能把她们的腰挤成周长为 18 英寸,从而与那个时代的文化典范——精美而娇弱的维多利亚式的女性所匹配。到 19 世纪后半期,大量工人阶级的移民流入北美,导致乳房丰满、臀部肥大的粗腿女性成为了文化典范。美丽标准的这种变迁使得当时一些年轻的女性担心自己太瘦而不够强壮。按照她们所忧虑的来行动,她们会吃

得更多,而且经常用一些填塞物来使得自己看起来更重一些。20 世纪,女性和男性的美丽标准仍然在变化,几乎没有证据支持一个普遍的美丽标准,即使只是对体形来说(Spitzer et al., 1999)。例如珍妮·科根(Jeanine Cogan)和她的同事所做的跨文化研究(1996)发现,与美国大学生相比,西非国家加纳的大学生更经常将体形巨大作为女性的典范。

什么既能解释在理想的女性身体方面的跨文化的差异又能解释文化内的变化呢?基于对 54 种不同文化对女性体形大小偏好的分析,朱蒂丝·安德森(Judith Anderson)和她的同事(1992)发现,女性的美丽标准的变化部分是由食物供应的可靠性决定的。正如你在表 11.2 中所看到的,尽管可靠的食物供应并不必然鼓励苗条的美丽标准(40% 的人喜欢),体重大的女性在食物供应高度不可预测的情况下会得到更强烈的支持(71% 的人喜欢)。此外,在不同文化中,与偏爱苗条的女性相比,偏爱体重大的女性的人占压倒性优势,达到 2 比 1 的比例。研究者认为由于胖代表了对卡路里的贮藏,因此对体重大的女性的这种偏好具有进化的适应意义。简单来说,体重大的女性带有必要的食物储备,这不仅有助于她们在食物缺乏的时候生存下去,而且有助于生产更多的后代。因此,特别是在那些食物供应不可靠的文化当中,特殊的体重使得体重大的女性更加能够引起配偶的欲望。然而,随着社会的工业化和食物供应变得丰富,肥胖在身体吸引力方面不再被看重。这些跨文化的发现表明在人类历史的早期,“强壮”的女性身体是一个普遍的美丽标准。今天,这种普遍标准的痕迹在那些食物供应不是很充足的社会中依然可以看得到。然而,在工业化的社会中,这种以进化为基础的美丽标准不再有多少影响,而且还常常被负面看待(Crandall et al., 2001; Cunningham et al., 1995)。

以我们到现在为止所回顾的研究为基础,尽管进化对女性体形大小偏爱的影响可能在逐渐变小,但是看起来美丽标准受到了当时文化准则的强烈影响。那么,这是否意味着不存在通用的美丽标准呢?正在许多社会科学家得出这个结论的时候,越来越多的证据却显示存在通用的面部吸引力标准。例如研究表明,我们喜欢左边和右边完全匹配的面孔,或者对称的面孔(Chen et al., 1997a; Mealey et al., 1999)。进化心理学家认为,我们喜欢对称的面孔是因为对称一般表示身体健康,而且没有基因上的不足,这是吸引性伴侣的重要属性(Gangestad & Thornhill, 1998)。

除了对称对吸引力的影响之外,人们对年轻男性和女性的单独的面孔以及合成的面孔(由计算机产生的所有个体面孔的“平均值”)的研究显示,人们评价为最漂亮的面孔是代表了所有人的面孔的“平均值”(Langlois et al., 1994)。这种根据“平均规则”来定义美丽的趋势在许多文化中都被发现了(Jones & Hill, 1993; Pollard, 1995)。为什么我们认为标准的面孔比与众不同的面孔更加具有吸引力呢?利用单因接触效应的观点,卡罗尔·朗格鲁瓦(Carol Langlois)和她的同事(1994)主张,标准脸孔更加美丽是因为它更加接近面孔的原型,因此,我们似乎更加熟悉。与该假设一致的是,有研究显示我们还更加受到标准的狗、鸟以及手表的吸引(Halberstadt & Rhodes, 2000)。

进化心理学家进一步认为,除了对称性和常态以外,年轻和成熟也包括在面孔吸引力评价当中。例如在美国的样本中,研究者发现,拥有年轻或几分不成熟的面孔特征(大眼睛、小

鼻子、厚嘴唇、小下巴、精致的下巴),会提高女性的吸引力,而与社会支配相关的成熟的面孔特征(小眼睛、宽额头、浓眉、薄嘴唇、大下巴)会增加男性的吸引力(Cunningham, 1986; Keating, 1985)。引起研究者注意的是对男性的这些成熟特征的偏好以及对女性的这些几分不成熟特征的偏好表明了一种在异性恋的美丽标准中支配—顺从的偏好。尽管其他的研究显示,异性恋的女性也会受到大眼睛(不成熟的特征)男性的吸引,异性恋的男性也对高颧骨(成熟的特征)的女性表现出偏好,但是男性对年轻的偏好以及女性对比较成熟的偏好似乎是一种规范(Cunningham et al., 1990a)。

人们认为那些面部特征不成熟的人具有什么样的特征呢? 根据对婴儿面孔的研究,莱斯利·泽布罗维茨(Leslie Zebrowitz)和她的同事认为,不成熟的特征作为一种线索,告诉人们被观察的个体是像个婴儿那样依赖且无助的(Andreotti et al., 2001; Zebrowitz, 1997)。与这种知觉相伴随的是具有不成熟特征的成人比一般成年人更加软弱、支配性更低、更不聪明。在
378 工作场所,这些特征会导致婴儿面孔的申请者比那些看起来成熟的申请者更多地被推荐到地位较低的工作岗位上(Zebrowitz et al., 1991)。

总而言之,这些发现表明女性在社会生活中面临着两难的境地。当她们试图通过使用化妆品使得眼睛更大和嘴唇更厚眉毛更细来与外貌美丽的标准相匹配时,尽管他人会认为她们更漂亮,但是也会被认为更加软弱更加无助。理解了这些面部特性对评价他人可能的影响以后,事业取向的女性可能会对努力去匹配当前文化的美丽标准进行重新考虑。遵守这种标准可能会使她们在和男性同事竞争时处于劣势地位。

根据目前所知道的外貌的美丽标准,可以得出四个基本结论。第一,人们认为什么样是漂亮或者英俊的存在着很大的文化变异,而在文化内部,一致性普遍地占据主导地位。第二,女性外貌的美丽比男性外貌的美丽受到异性恋男性和女性的更多关注和观察,但是对于男同性恋和女同性恋来说似乎是相反的。表述这一点的另外一个途径就是,无论性取向如何,男性比女性更看重他们的伴侣的外貌。第三,对称和标准的面孔比不对称和特殊的面孔被认为更具有吸引力,也许是因为前者和更加健康、更多的基因优势相联系。最后,与女性相比,成熟的面孔似乎能提高男性的吸引力。因此,男性的成熟和女性的年轻可能是个普遍的美丽标准。在后面的(第 387—389 页),我们将会讨论这些性别差异的可能原因。在讨论之前,让我们先探讨一下这些不同的吸引力标准对男性和女性的身体感知有着什么样的影响。

作为美丽物体的女性身体

我们的文化,和世界上其他的许多文化一样,看重外貌美丽的女性。从非常小的时候开始,女孩子就被鼓励去玩芭比娃娃和化装箱玩具,密切地注意时髦的衣服以及其他身体上的装饰品,女性受到的教育是,作为客观物体的身体是他人如何对她们进行整体评价的一个重要因素。这种注意的弥漫在商业电视及杂志广告所传递的信息中都可以看到,在那里建立了
379 很难达到的女性美丽的标准,特别是关于体重的标准(Posavac & Posavac, 1998)。这种对于

女性体形过分关注的一个后果就是所有年龄的女性都比男性更加了解美丽的标准也更加受到它们的影响,这种关注的增加对于她们对自己身体的态度或**身体自尊**具有持续的消极影响(Franzoi & Chang, 2000)。从儿童晚期和青少年早期开始,女孩不仅比男孩对她们自己的身体体验到更多的不满意,而且也体验到这种不满意会随着时间的发展而稳定的增加(Feingold & Mazzella, 1998)。到成年期,负面情感是女性身体自尊的普遍性品质,而且女性更有可能习惯性地体验到研究者所提出的社会体形焦虑——对于他人观察或评价自己身体的焦虑(Fredrickson et al., 1998; Sanderson et al., 2002)。最有可能被这种“美丽陷阱”所捕获的女性是那些具有传统的女性性别角色的女性(Franzoi, 1995; Martz et al., 1995)。

尽管女性比男性对他们的身体表达更多的不满,但是证据表明,在比较大的文化中,少数民族的女性和女同性恋比异性恋白人女性更少感受到遵从不现实的瘦的标准的压力(Franzoi & Chang, 2001; Hebl & Heatherton, 1998; Lakkis et al., 1999)。因此,她们不太关心节食和减肥(Gettelman & Thompson, 1993; Mintz & Kashubeck, 1999)。这种比较健康的观点似乎部分是因为在少数民族以及女同性恋文化中更看重宽大的身体,而且也可能是分别普遍拒绝白人和异性恋文化标准的趋势的一个副产品(Kite & Deaux, 1987; Thompson et al., 1996)。然而,尽管少数民族的异性恋女性比白人的异性恋女性似乎有更高的身体满意度,但是这并不意味着她们不关注体重问题。总的来说,与异性恋的少数民族男性相比,她们对自己的身体仍然更加不满意,特别是体重(Harris, 1995; Mintz & Kashubeck, 1999)。女同性恋在描述她们对身体的态度时也出现了这种相似的矛盾情感,对年轻的成年女同性恋的访谈表明,她们在体重的重要性以及整体的外貌方面体验到主流价值观和女同性恋价值观之间的冲突(Beren et al., 1997)。这些发现表明,少数民族和女同性恋的文化价值观并不足以战胜主流的白人异性恋者对女性以瘦为美的文化标准。

作为行为工具的男性身体

与大多数女性社会化的方式相反,男性受到的教育是,不要把自己的身体看作是静态的充满美感的美丽物体,而应该看作是来完成这个世界的任务的动态工具。男孩子一般被进行大量的动作训练,熟练的在物理空间的移动能力比把身体看作是静止的物体更为重要(Langlois & Downs, 1980)。因此,与小男孩看待战型坦克或怪异的十几岁的忍者神龟方式相似,他也被教育到在评价他的身体自我时,权力和职责是比看得见的外表更为重要的标准。由于在男性的日常体验中,更强调身体作为一种功能单元的重要性,因此,他们比女性更可能把他们的身体评价为一个统一的整体,而不是一个多部分的集合(Franzoi, 1995; Franzoi & Shields, 1984)。与这种对身体比较一致的观点相伴随的是男性的身体自尊水平一般要高于女性。这个普遍发现的一个值得注意的例外就是男同性恋。和许多异性恋女性一样,许多男同性恋在遵循很难达到的美丽标准上体验到相当大的压力(Silberstein et al., 1989)。

对作为一个美丽的物体的身体审查程度的提高毋庸置疑地解释了这些人较低的身体自

尊水平(Gettelman & Thompson, 1993; Lakkis et al. , 1999)。在往下阅读之前,花几分钟完成表 11.3 的身体自尊量表并计算分数。

380

表 11.3 你对自己身体态度如何呢? 身体自尊量表

指导语

下面列出了大量身体的部分和功能。请阅读每一个项目,按照下面的标准表明你对自己身体的这个部分或功能的感觉:

- 1 = 强烈的负面感觉
3 = 没有什么感觉
5 = 强烈的正性感觉
- 2 = 中等的负面感觉
4 = 中等的正性感觉

1. 体味
2. 食欲
3. 鼻子
4. 体力
5. 反应
6. 嘴唇
7. 肌肉力量
8. 腰
9. 能量水平
10. 大腿
11. 耳朵
12. 二头肌

13. 下巴
14. 体格
15. 身体协调
16. 臀部
17. 灵活性
18. 肩宽
19. 胳膊
20. 胸
21. 眼睛
22. 颧骨
23. 髋部
24. 小腿

25. 体形
26. 性冲动
27. 脚
28. 性器官
29. 腹型
30. 健康
31. 性行为
32. 体毛
33. 身体状况
34. 面孔
35. 体重

计分方法与标准

1983 年,斯蒂芬妮·希尔兹(Stephanie Shields)和我建立了身体自尊量表(BES),测量男性和女性的三种不同的身体自尊维度。对男性来说,这些维度包括身体吸引力、上肢力量以及身体状况,而对女性来说这些维度是性吸引力,关注体重以及身体状况。对你的性别来说,为了看每一个分量表的分数,只要将你对每一个身体自尊维度上相应条目的反应简单相加即可。例如对女性来说,要看对身体自尊的关注体重维度的自我评价,将对该分量的 10 个条目反应分数相加即可。对男性来说,“身体状况”和“体形”两个条目既属于上肢力量维度也属于身体状况维度。下面列出了每个分量表条目,以及 964 名大学男生和女生的平均数和标准差(Franzoi & Shields, 1984)。你认为你的身体自尊受到你所在文化中身体吸引力标准怎样的影响呢?

女性

性吸引力:体味、鼻子、嘴唇、耳朵、下巴、胸、眼睛、颧骨、性冲动、性器官、性行为、体毛、面孔(M = 46.9, SD = 6.3)

关注体重:食欲、腰、大腿、体格、臀部、髋部、小腿、体形、腹型、体重(M = 29.9, SD = 8.2)

身体状况:体力、反应、肌肉力量、能量水平、二头肌、身体协调、灵活性、健康、身体状况(M = 33.3, SD = 5.7)

男性

身体吸引力:鼻子、嘴唇、耳朵、下巴、臀部、眼睛、颧骨、髋部、脚、性器官、面孔(M = 39.1, SD = 5.7)

上肢力量:肌肉力量、二头肌、体格、身体协调、肩宽、胳膊、胸、体形、性冲动(M = 34.0, SD = 6.1)

身体状况:食欲、体力、反应、腰、能量水平、身体协调、灵活性、体形、腹型、健康、身体状况、体重(M = 50.2, SD = 7.7)

381

他人的容貌影响我们对自己外貌的知觉

有时,除了一个人的实际外表会影响对自己外貌的评价之外,事实上,有时决定我们自己如何被评价的是他人的外貌。例如长相一般的人在与长相非常好看的同性在一起的时候,会倾向于被评价得更美丽,但是当他们的与长相不好看的人在一起的时候,会被认为更不美丽

(Geiselman et al., 1984)。当同时观察两个人的时候,就会发生容貌的辐射效应。

当单独、相继观察一个人时情况会如何呢?有趣的是,与连续观察所导致的辐射效应不同,这常常导致反转效应。当他人已经看到一位不漂亮的同性时,个体一般会被评价为更漂亮,而当他人已经看到一个非常好看的人时,个体的外貌一般会被评价较低(Wedell et al., 1987)。与以前的发现一致,男性会更加注意潜在的或实际的浪漫伴侣的外貌,男性观察者比女性观察者会出现更强烈的反转效应(Kenrick et al., 1989)。

到此为止,我们仅仅考虑了他人对我们身体吸引力的评价。我们自己如何感知自己的容貌呢?在乔纳森·布朗(Jonathan Brown)和他的同事(1992)所作的研究中,让女大学生在看过一个漂亮或者一个不漂亮的男性或女性以后对她们自己的外貌进行评价。与反转效应一致,当她们看到不漂亮的女性对象以后比她们看到漂亮的女性对象之后(参见图 11.3,第 382 页),被试对自己美丽的知觉会更好。男性对象并不影响女性对自己的知觉。这些发现在大量的研究中都得到了复制,而且表明社会比较实际上会影响外貌的自我知觉(Grogan et al., 1996; Thornton & Maurice, 1997)。简而言之,在看到低于一般美丽标准的同性以后,我们会感到自己更漂亮或者更英俊。

最后,我们要提一下“伴侣吸引”的社会知觉。在异性恋关系中,尽管人们对一个男人的整体印象似乎受到了他的伴侣外貌的影响,但是对女性来说并没有出现相同的结果(Sigall & Landy, 1973)^①。

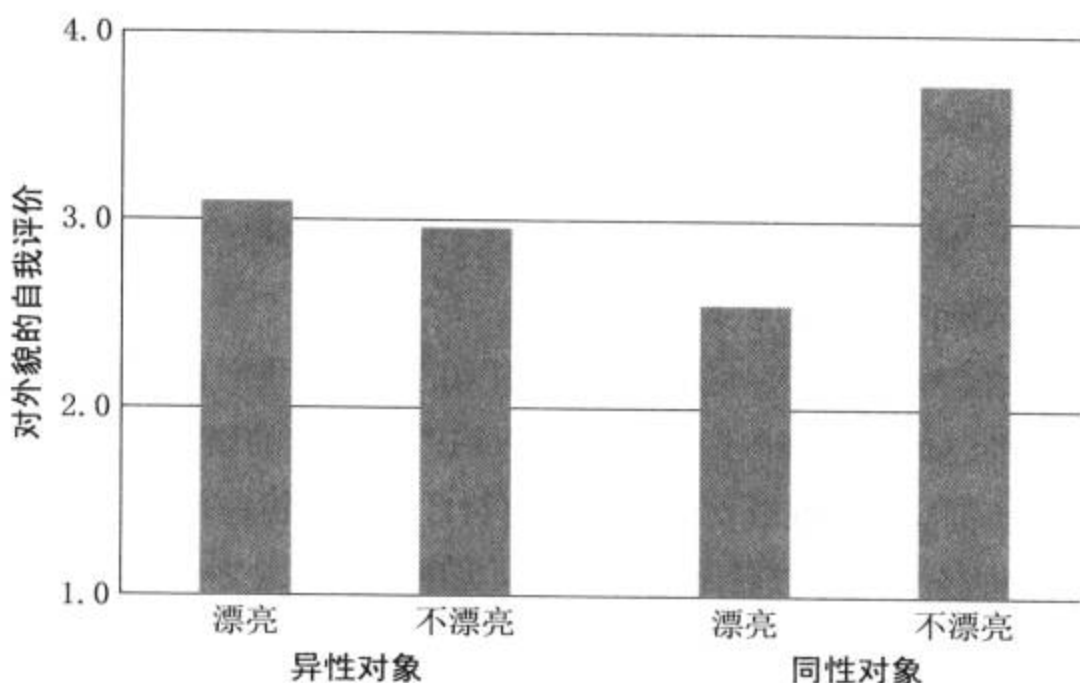
在一项研究中,给被试展示看上去像是已婚夫妻的照片,其中妻子和丈夫的外貌有所变化(Bar-Tal & Saxe, 1976)。结果显示,一个漂亮妻子的不漂亮的丈夫被认为是最聪明最成功的,而且具有最高的收入。相反,对不漂亮女性的评价并不受到她有一位漂亮的丈夫的影响。对这种性别差异的一种可能的解释就是,正如以前所讨论的,在历史上,女性被认为是男性美的附属物。如果人们看到一位拥有漂亮的女性的不漂亮的男性,人们会倾向于推断他之所以能够吸引这位女性,拥有她,是因为他具有较高的社会地位。当一位不漂亮的女性被看到和一位英俊的男性在一起的时候,不可能被做出这样的推断,因为这种配对在历史上并不普遍。

物以类聚,人以群分

想像一下下面的场景。在莉亚(Ria)的大学第一年秋季学期开学的时候,登记好她的宿舍以后,很快就将遇到她的新舍友了。当她打开行李的时候,莉亚很想知道她的舍友会是什么样子的呢?她的种族和宗教背景如何呢?她喜欢哪一类音乐呢?她持什么政治观点呢?她喜欢参加聚会吗?她会把所有的时间都放在学习上吗?突然,莉亚的思维被新室友的进入而打断了。“你好!我是凯特,”一位身材高挑、头发乌黑的女生大声高喊着微笑着伸出手问候道。“我猜我们是室友吧!”

^① 该领域没有研究同性恋伴侣。

图 11.3 看到有吸引力或者没有吸引力的同性和异性个体后对吸引力的自我评价



当女性在看到漂亮或者不漂亮的男性或女性以后对自己的外貌进行评价时,她们看到一位不漂亮的女性后比看到一位漂亮的女性时她们对自己美丽的知觉会更高。男性对象的外貌并不影响女性的自我知觉。对于社会比较如何影响对外貌的自我知觉,这些发现能告诉我们什么呢?

这种场景可能会引起在自己的生活中具有相似经历的人的共鸣。在新的环境中,人们一般会追求什么样的人呢? 社会心理学研究普遍表明,我们会被那些与我们自己相似的人所吸引(Berscheid & Reis, 1998)。

批判思考 相似性效应在多大程度上会影响你自己的个人关系呢? 再次考虑一下你的“最好的朋友”和“象征性的朋友”名单,你和谁的相似性更多? 这些相似性能分成一个特别的类别,诸如共有的价值观与共有的偏好吗?

人口统计学上的相似性

对高中友谊的研究发现,学生认为他们最好的朋友是那些在性别、种族、年龄以及上学的年限方面与自己相似的人(Kandel, 1978)。西奥多·纽科姆(1961)在对一个男性寄宿公寓中友谊发展的追踪研究中,进一步确认了相似的人口统计学变量的磁铁般的力量。居民对另一个人的喜欢显著的受到与他们所共有的相似的人口统计学特征的影响,这种效应不仅存在于最初的熟悉阶段。而且在对浪漫关系的研究中也获得了相似的结果,我们会受到那些处于我们内团体中的个体的吸引(Whitbeck & Hoyt, 1994)。

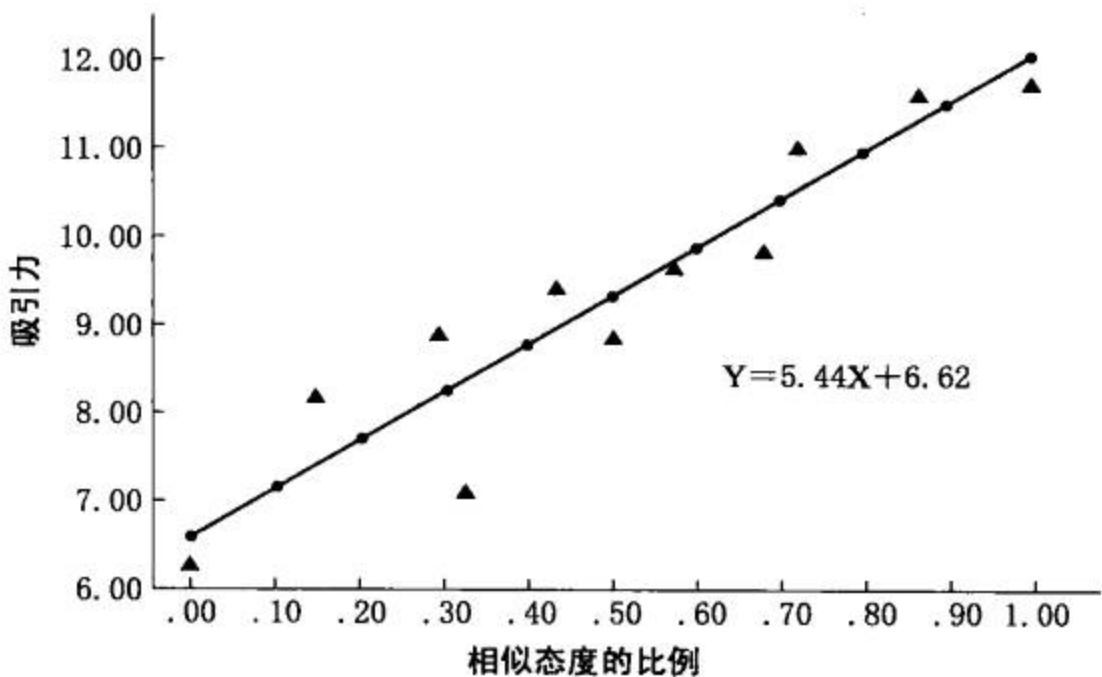
态度的相似性

在纽科姆对寄宿公寓的研究中,不仅年龄和家庭背景的相似性会影响人际吸引,而且态度的相似性也会造成个体间的互相喜欢。与身体和人口统计学特征不同,了解一个人的态度一般需要花费一定的时间。在实验室研究中,唐·伯恩(Donn Byrne)和他的同事通过让被试完成态度问卷,然后让他们阅读对方对相似问卷的反应,来把他们“介绍”给另外一个人来加

速熟悉的过程(Byrne & Nelson, 1965; Schoneman et al., 1977)。和你已经猜到的一样,研究者实际上已经填写好了问卷,让答案与被试自己的态度反应或者一致或者不一致。正如你从图 11.4 中所看到的,当被试认为他们与这个个体拥有的相似态度比例越高,他们也越喜欢他。这个发现非常重要,因为这表明相似态度的比例比相似态度的实际数量更为重要。因此,与一个在 25 个问题中有 10 个问题(40%)与我们持相同观点的人相比,我们会受到那些在 6 个问题中有四个问题(66%)赞同我们意见的人的吸引。

383

图 11.4 相似性和吸引力



唐·伯恩和他的同事发现,人们所拥有的态度的相似的比例越高,对对方的吸引力就越强。态度相似性和吸引力之间的这种关系有助于解释为什么你会受到你生活中特定的人的吸引或排斥吗?

相似态度的吸引力不仅在不同性别的个体中以及同性别的个体之间得到了证明,而且也在全世界的不同文化中得到了证明(Byrne et al., 1971)。实际上,正如我们在第九章(第 287 页)中“约尼·罗科”的研究中所了解到的,我们对于态度相似性的渴望是非常强烈的,我们会把那些与我们同属于一个团体却对于一些重要的问题与我们有着不同态度的个体驱逐出去。那么在努力使人们与新的友谊团体协调起来的时候,我们会特别关注他们所共有的一些特征,这一点就不足为怪了(Chapdelaine et al., 1994)。

身体吸引力方面的相似性

假如人们一般都喜欢漂亮的人,那么来自外空间的访问者就会猜测,这个行星上的人都是追求美丽的人而不喜欢那些只是不“10”分完美的人,作为对此有一定经验的普通人而言,我们知道这并不是事实。事实上,对公共场合中的配偶进行观察的研究者已经发现,他们在外貌上有着非常好的匹配(Feingold, 1988)。我们之所以受到那些外貌与我们相似的潜在的罗曼蒂克伴侣的吸引的一个可能的原因就是 we 推测他们与我们有着相同的社会交换价值。所以,我们被拒绝的可能性就低。换句话说,在追求爱情的时候,我们会知道不要去找那些远

远比我们自己漂亮的人。

384 这种受到与我们在某些特定的特征方面相似的人吸引的趋势,例如外貌,被称为**匹配假设**,这似乎是被社会广泛接受的信念(Stiles et al., 1996)。我们预期,那些外貌水平相近人对伴侣的满意度要高于那些外貌不相匹配的伴侣(Garcia & Khersonsky, 1997)。外貌水平相近的伴侣比不匹配的伴侣在公众场合一般更加亲密(接吻、牵手)并且彼此表达更多的爱(Murstein, 1972)。而且在北美、欧洲以及亚洲的研究都显示,外貌匹配的伴侣比不匹配的伴侣更可能结婚而且婚姻维系的时间更长(Peterson & Miller, 1980; White, 1980b)。

漂亮程度相似的个体具有吸引力并不仅仅出现在罗曼蒂克的关系当中,在同性友谊中也得到了发现(Cash & Derlega, 1978)。例如琳达和她的同事的研究发现,漂亮程度相似的室友会比那些漂亮程度不匹配的室友感觉更加满意,对他们的室友感觉也更为满意,而且更愿意在第二年再做室友。这些很容易看得到的差异会对漂亮程度不同的个体之间的友谊关系产生压力。一方面,漂亮的伴侣会认为他/她不漂亮的朋友在特定的场合是一种社会障碍(例如在单身酒吧与可能的约会对象配成一对)。另一方面,尽管这种辐射效应可能有一定的益处(见第 381 页),但是不漂亮的伴侣可能会嫉妒漂亮的朋友所获得的注意。

为什么相似的人具有吸引力?

无论是那些可以很容易确认的特征诸如外貌以及种族,还是那些很难发现的因素,例如一个人的态度和价值观,我们似乎都是受到那些与我们相似的人所吸引。这是为什么呢?

一个原因是我们对于社会比较的渴望。正如沙克特的焦虑实验所证明的那样,当我们不能确定如何定义社会现实的时候,我们会受到那些能够更好的与我们比较的人所吸引。与那些和我们对重要的问题有着相同的观点的人交往时会让我们感觉更好,因为这再次确认了我们的自我概念中的核心部分具有社会效度。按照这种社会比较的观点,当他人通过赞同认可我们自己的自我信念时,我们会建立对他们的积极态度。相反,当他人不赞同我们的时候,这种对我们的判断的质疑可能会提高我们对自己的自我概念和世界观的思想的怀疑。这种有不赞同所导致的负面情感会使得我们在将来去回避这些人。

第二个可能的解释是相似的人具有吸引力是进化遗传的一部分。即我们的祖先可能曾经使用过相似性线索(身体和态度的)去发现那些与他们基因相似的人。例如约翰·鲁斯顿(John Rushton, 1989)发现在由基因所决定的一些特征方面,朋友彼此之间倾向更加相似,高于随机水平。人们无意识的受到相似的人的吸引是因为他们具有相同的基因,这是非常可能的。如果我们与那些人成为了朋友,并且在他们需要的时候给他们一些帮助,就像朋友之间经常做的那样,我们正是在增加这样一种可能性,即和我们自己相似的基因将会找到他们传递给后代的道路。正是这种生物倾向使得我们对那些似乎“在他们身上有我们的影子”的人做出积极的反应。

为什么我们会被相似的人所吸引的另一个原因是我们喜欢熟悉的人。正如我们已经讨论过的(第 369 页),采用谨慎和不信任的态度去感知不熟悉的人是一种进化的适应,因为在

与不熟悉的人打交道的时候存在着危险(Bornstein, 1989)。由于这种生物倾向,我们会认为相似的人具有吸引力,是因为他们看上去比较熟悉。即他们与我们的相似性使得他们好像是熟悉的人!因此,由于相似的人看起来比较熟悉,所以相似性会导致喜欢。

尽管这些以进化为基础的解释是非常能引发人们兴趣的,而且值得进行进一步的科学研究,但是多年以来受到更多注意引发更多兴趣的一种解释是弗里茨·海德(Fritz Heider, 1946, 1958)的平衡理论,该理论先于利昂·费斯廷格(1957)的认知失调理论。与费斯廷格一样,海德提出,人们在思想、情感以及社会关系当中渴望认知一致性或“平衡”(参见第六章,第184页)。由于这种对一致性的渴望,平衡的关系是对个体是有价值的,而不平衡的关系——在此关系中个体的思想不一致或者失调——应该是令人感到不快乐的。两个人之间,当双方对相同事物的价值取向相似的时候,就会产生平衡。

再来看莉亚和她的大学新室友凯特。随着她们彼此的了解,假设她们发现彼此都是女权主义者。按照平衡理论,她们对相同的社会和政治哲学的相互欣赏会促进对彼此的相互吸引的发展(见图11.5a)。海德主张,之所以如此,是因为人们对那些与他们认为重要的事物有着积极相关的事物建立了一种喜爱的关系。

为了进一步说明平衡理论,我们假设莉亚厌恶女权主义思想。按照这个理论,这种态度的不相似会完全地把这两位女性推到一个敌对的关系中,因为莉亚对凯特认为重要的东西并不看重(图11.5b)。尽管她们现在彼此不喜欢,但是这种关系还是平衡的。

什么会使这种关系不平衡呢?假设这两位室友在她们讨论政治之前就建立起了友谊。然后某一天,凯特取出她的女性杂志,莉亚告诉她她非常讨厌女权主义。此时,她们的关系就不平衡了(图11.5c),因为莉亚不喜欢凯特认为重要的东西,这与莉亚和凯特的相互喜欢是不一致的。回想令人不快的不平衡关系,海德认为,这种不快会激发人们通过使思想一致去重新恢复平衡。既然这样,如果这两位女性改变她们对彼此的态度,或者她们当中有一位改变她对女权主义的态度可能就会恢复平衡。决定一种关系平衡与否的一个简单的方式就是将三角形的三个边上的情感符号相乘。如果结果是正的,这种关系就是平衡的:

$$a: (+) \times (+) \times (+) = +$$

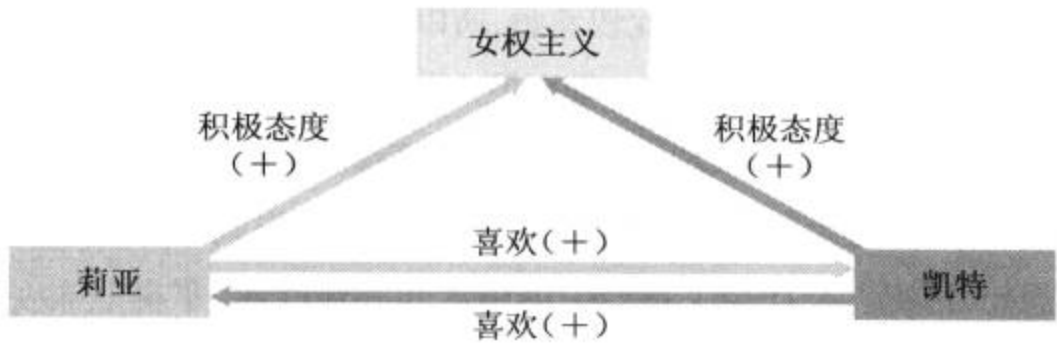
$$b: (-) \times (+) \times (-) = +$$

如果结果是负的,这种关系就是不平衡的:

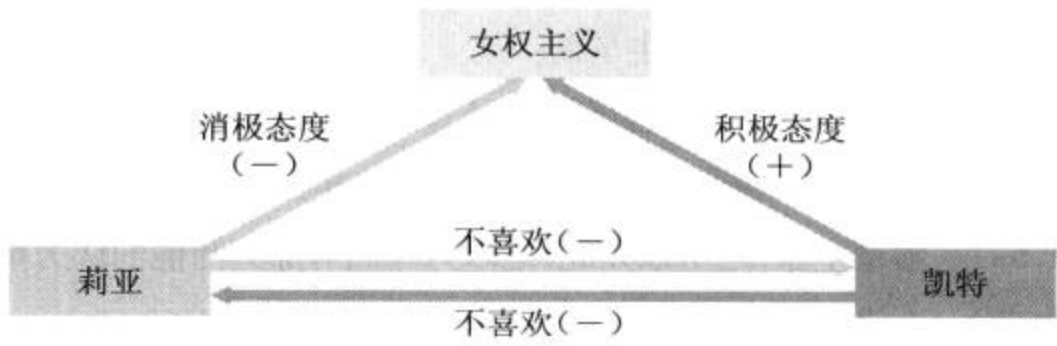
$$c: (-) \times (+) \times (+) = -$$

另一种减轻不平衡压力的方法是,如果双方能够改变他们的态度,以便彼此能够更好的站在一起(Davis & Rusbult, 2001; Priester & Petty, 2001)。具体到这个例子,如果凯特和莉亚都能够使自己的政治观点不那么尖锐,能够看到对方观点的某些优点的话她们之间的不平衡就会降低。

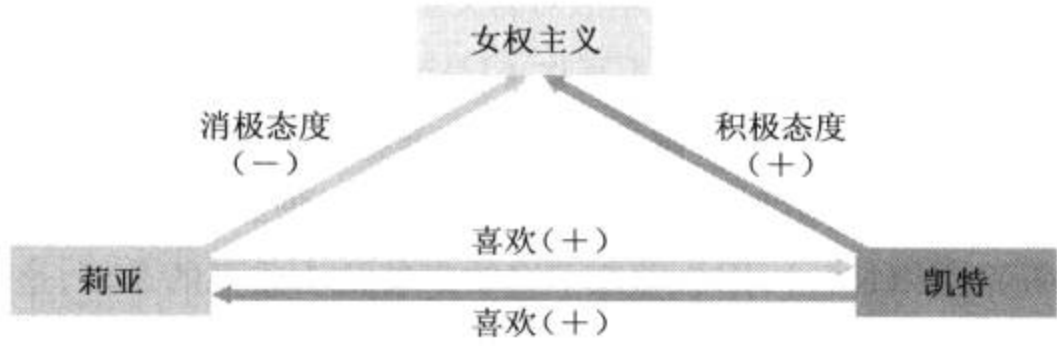
图 11.5 平衡与不平衡关系
(a) 平衡关系



(b) 平衡关系



(c) 不平衡关系



按照海德的平衡理论, (a) 两个价值观相似的人 (在这个例子中, 指的是女权主义) 彼此之间会建立一种喜爱的关系。然而, (b), 如果一个人认为对方厌恶的东西很重要, 他们彼此会不喜欢。这两种关系都是平衡的, 因为个体对对方的情感与他们对相关的主题 (女权主义) 的态度是一致的。此外, (c) 如果他们彼此喜欢, 但是价值观并不相同, 这会产生一种不适的不平衡, 以及恢复一致性和平衡的动机。莉亚和凯特有多少不同的方式来恢复她们关系的不平衡呢?

我们还会受到“互补”的人所吸引

相似性导致吸引的趋势是非常强烈且具有弥漫性。如果要求你选择最适当的谚语来描述人们的这种状况的话, 你肯定会被建议选择“物以类聚, 人以群分”而不是“相对的相互吸引”。在作出这个评价的时候, 我们必须赶紧加上一点, 这并不意味着相对的事物之间不能产生吸引力。按照需要互补的社会学理论, 人们会选择那些他们的基本需要能够被互相满足的关系 (Kerckhoff & Davis, 1962)。有时, 这会导致互补性格的人 (有人将其称为相对特质) 互相吸引。例如喜欢控制社会交往的人 (支配性的) 在与顺从的人交往的时候比与支配性的人交往时会感到更加满意 (Dryer & Horowitz, 1997)。为什么呢? 因为在这种情况下, 他们更可能

387

满足自己的控制目标。对于顺从的个体来说同样如此。当 they 与支配性的个体交往的时候更可能满足他们由他人来为自己决策的渴望,而不是与顺从的个体交往。这种个人特质的互补就是在不同人之间的适合共处的一个例子。就是你最好的朋友是否有一些与你互补的性格呢?

基于互补性格的配偶选择

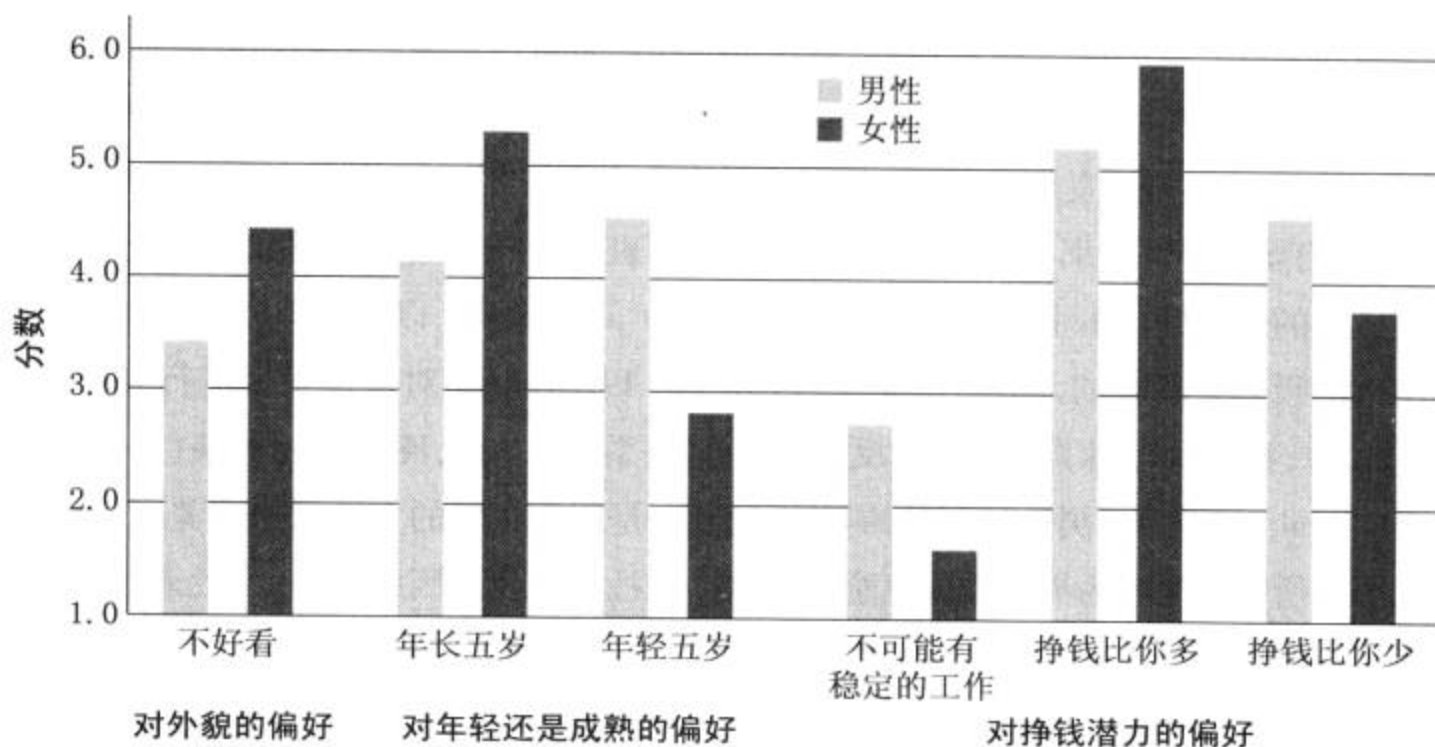
互补性格导致吸引的另外一个例子在配偶选择中也可以看到。正如你以前所了解到的,在异性恋关系中,男性更喜欢比较年轻的配偶,而女性更喜欢年纪较大的男性。例如戴维·巴斯(David Buss, 1989)发现,在世界上的37种文化当中,男性表达出对比自己更为年轻的女性的偏爱,而女性更喜欢那些稍为大一些的男性(西班牙例外)。这种性别差异最近在美国的两个大规模的全国性样本中得到了确认(Sprecher et al., 1994),以及北美和非北美样本的四十个不同的吸引力研究的元分析的确认(Feingold, 1992a)。在对这些发现进行分析的时候(见图11.6),社会科学家断定,他们反映了配偶关系中的相貌换地位的交换(Davis, 1990; Gutierrez et al., 1999)。男性被年轻的女性所吸引,是因为年轻的女性意味着美丽,女性被年纪大的男性所吸引是因为男性的成熟意味着更高的社会地位。因此,尽管一般来说相似性会导致吸引,但是如果一个人拥有你认为重要但自己却并不拥有的特征时,性的火花常常也会迸发。

如果相貌换地位的交换存在于异性恋的关系当中,那么一个外貌缺乏吸引力的男性如果他具有比较高的社会地位的话仍然可以吸引漂亮的女性。同样,一个社会地位不高的女性如果她的外貌漂亮的话也能够吸引较高社会地位的男性。一项要求大学生对外貌吸引力以及社会地位不同的潜在的婚姻伴侣,陌生人进行评价的研究确认了罗曼蒂克关系中的这种特殊类型的补充(Townsend & Levy, 1990)。结果显示,高的社会地位补偿了男性外貌的不足。那些外貌一般的高社会地位的男性与那些很漂亮但只是中等程度成功的男性对女性一样具有吸引力。这种地位的交换在男性对女性的评价中并不存在;他们更喜欢外貌好但地位较低的女性。换句话说,男性会用地位交换相貌,女性会用相貌交换地位,但反过来,女性用地位交换相貌而男性用相貌交换地位,就不那么普遍了。

你认为这种相貌换地位的补充为什么会普遍存在呢?你认为这种效应更多的是受到生物学的影响还是社会条件的影响呢?进化观点主张,对男性和女性来说值得要的以及具有吸引力的就是那些提高了他们能将他们的基因传递给下一代的可能性的东西(Kenrick & Trost, 1987)。假如女性比男性有更短的繁殖时间跨度的生物事实存在的话,进化心理学家假设,进化使得男性倾向于认为那些看起来年轻的女性更合心意(即,更加漂亮),因为年轻意味着高的再生潜力(Alley & Cunningham, 1991)。按照相同的逻辑,进化论者还假设,女性将会更喜爱那些表明能够提供保护她们以及后代的资源的能力的男性特质。因此,按照这个观点,与男性认为年轻重要不同,女性更看重地位、抱负以及其他的社会支配标志(Kenrick & Luce,

2002)。正如你所猜测的那样,进化观点并不是没有受到批评。一些人将其看作是对为什么把外貌标准定位于在更大的范围内对人类和其他物种进行比较分析的符合逻辑的一种解释。另一些人将其看作是一种证明基于“万物的自然法则”的男性支配性和女性从属性的永存性的社会科学的解释。

图 11.6 配偶选择中的性别差异



斯普雷彻(Sprecher)、苏利文(Sullivan)和哈特菲尔德(Hatfield)(1994)要求1300多名讲英语和讲西班牙语的、单身、年龄在35岁以下的美国人在考虑婚姻伴侣时的一些可能的资源和义务,并对愿意与拥有这些特点的人结婚的程度进行评价。“1”分代表“根本不愿意”,“7”分代表“非常愿意”。上面列出的所有性别比较都是显著的。这些发现对于异性恋配偶偏好的性别差异能够告诉我们什么呢?

资料来源:数据来自S. Sprecher等。“Mate selection preferences: Gender differences examined in a National Sample” in *Journal of Personality and Social Psychology*, 66: 1074—1080, 美国心理学会,1996。

第二种试图解释选择配偶时关于年龄的性别差异的观点,即社会文化观点,认为男性追求美丽的女性,女性追求有权力的男性,是因为在历史上他们在社会中所具有的社会地位完全不同(Howard et al., 1987)。这种社会交换的观点认为,女性在历史上被排除在权力之外,而且被男性认为是社会市场上交换的对象。男性更加看重这种交换对象的质量或美丽,而这

就是为什么女性会追求外貌。因为她们在历史上地位低下,而且她们基于自己个体技巧的能力受到限制,女性曾经被迫将她们的社会进步与她们配偶的地位联结起来。因此,女性寻求社会支配性的男性,会成为“优秀的供给者”(Bernard, 1981)。

这些观点哪一个是最好的解释目前仍然是激烈讨论的主题(Rasmussen et al., 1998)。如果社会文化观点是正确的,那么近年来北美和欧洲的许多女性所取得的社会进步(工资以及社会地位的提高)会引起女性和男性的吸引力偏好的转移(见Eagly & Wood, 1999)。女性追求更加“漂亮”的男性,男性追求更高“经济地位”的女性。如果发生了这种变化,这并不意味着进化的力量不会塑造吸引力的感知。在这个例子当中,这仅仅意味着更加有力的文化

力量优先于这些遗传的趋势。

我们喜欢那些喜欢我们的人

到此为止,我们已经讨论了建立在大量的个人和情境因素之上的吸引力。然而,为什么有些人会成为我们“喜欢的人物”的一个非常简单的原因就是我们发现他们喜欢我们。研究显示,我们喜欢那些喜欢我们并说我们的好话的人(Berscheid & Reis, 1998; Wood & Kallgren, 1988)。互惠性的喜欢一点也不令人惊讶。平衡理论(Heider, 1958)主张,我们会对任何与我们认为重要的事物正相关的事物建立喜爱的关系。因此,如果我们知道人们喜欢我们,我们会更加受到他们的吸引,因为他们认为我们所认为重要的事物——我们自己——是很重要的!

我们受到那些喜欢我们的人所吸引提高了这样一种可能性,即重要的是我们对他们喜欢我们的感知,而并不一定是他们的真实态度。丽贝卡·柯蒂斯(Rebecca Curtis)和金·米勒(Kim Miller)(1986)在一个有趣的实验当中,考察了一旦人们认为另一个人喜欢或者不喜欢他们之后,他们的交往风格会如何变化。在被试到达实验室以后,对他们进行配对,要求他们花五分钟时间彼此熟悉,然后将他们分开。每对中的一个被试被安排为目标群体,并告诉他们的同伴(知觉者)在主试提供的错误信息基础上喜欢或者不喜欢他们。主试对目标个体强调,既然知觉者已经被给予了这种关于目标个体的错误信息,那么她对于这决定知觉者将会如何行动非常感兴趣。实际上,从来没有给知觉者任何信息。实验者的真实目的是操控目标个体的知觉,而不是知觉者的知觉。在操控之后,要求目标个体在与知觉者在对当前的事情再次进行10分钟的讨论中尽可能的自然。

因为该研究与以前讨论的涉及身体吸引刻板印象的电话试验非常相似(Anderson & Bem, 1981; Snyder et al., 1977)。这些关于知觉者的错误信息不仅影响了目标个体的行为,而且还影响了知觉者对同伴的信念,这一点并不令人惊讶。那些认为对方喜欢自己表露更多的目标个体,与那些认为知觉者不喜欢他们的目标个体相比,声调以及整体的态度会更加快乐,会更多地赞同知觉者。知觉者对他们的同伴的评价如何呢?他们更喜欢那些已经被引导相信他们受到喜欢的那些目标个体,而不是那些认为他们不被喜欢的目标个体。这些发现表明,存在对喜欢的自证预言,就像对身体吸引刻板印象一样。如果我们认为别人喜欢我们,我们倾向于按照增加他们实际上喜欢我们的可能性的方式行动。然而,如果我们认为他们不喜欢我们,我们随后的交往方式可能会实现负面的预言,即使这是建立在错误的信息基础之上。

小结

- 我们受到漂亮的人吸引。
- 外貌的研究发现:

外貌刻板印象:漂亮的人被认为具有更好的人格,过着更加健康和幸福的生活;除了漂亮的人社会焦虑较低之外,这种刻板印象是不真实的。

美丽的标准有文化变异,然而,在文化的内部,一致性占据主导地位。

男性比女性更加看重伴侣的外貌。

如果女性不成熟并有娃娃脸的特征,会被认为更加具有吸引力。

如果男性具有与社会支配性有关的成熟的面部特征,会被认为更加具有吸引力。

更多关注把女性身体作为美丽物体会使得身体自尊降低,特别是对具有女性化性别角色的女性而言。

- 我们会受到那些与我们在人口统计学、态度以及外貌方面相似的人所吸引。
- 我们会受到那些性格与我们互补的人所吸引。
- 我们会受到那些喜欢我们的人所吸引。

* 当社会交往出现问题时

纵观本章,我们已经考察了促使我们追求他人的因素。然而,无论我们什么时候接近他人,我们都要冒被拒绝的危险。即使他人的确接受了我们的社会提议,我们仍然会有很大可能性犯一种会使得他们形成对我们的负面印象的社会错误。我们如何对这些社会“地雷”进行反应呢?

社会焦虑会使得我们与他人隔绝

社会焦虑是我们由于我们关注人际评价所体验到的不愉快情绪(Leary & Kowalski, 1995)。这种焦虑会引发我们偶尔(或者经常)避免进行社会交往。即使独自一人也会体验到社会焦虑:仅仅只是预期社会交往就足以激发社会焦虑。例如你还记得在“重要的约会”或者重要的工作面试之前的感觉吗?你所体验到的紧张不安是由于你的期望与你已有的既得利益产生的一种交互作用。

当出现社会焦虑的时候,我们不太可能主动去交往,而且在交往的时候,我们说得也较少,有时在说话的时候会结结巴巴,较少表露自己,而且有时候甚至会从产生焦虑的情境中完全退缩(Daly et al., 1997; McCroskey, 1997)。这种社会退缩的趋势就其本身而言并不是焦虑的结果特征。正如你已经发现的(见第 369—372 页),当我们由于非社会因素而焦虑时,我们的交往往往更多,而不是更少(Schachter, 1959)。因此,避免交往通常只是在焦虑的来源在实际上或者在想像中涉及他人的时候才会发生。

391 尽管几乎每个人偶尔都会体验到社会焦虑,但是持续社会焦虑的不适宜的后果是它会使个体陷入不断增长的不愉快地社会交往当中(DePaulo et al., 1990)。由于害怕他人的负面反应,社会焦虑程度高的个体会以避免眼光交流,看起来好像紧张和神经过敏的方式来行动,从而实现自我预言(Pozo et al., 1991)。

为了理解社会焦虑的本质,我们要记住本书中前面对自我的描述:作为可以自我反馈的生物,我们在主动地建构我们的社会现实。沙克特的焦虑—亲和研究显示,当对我们自己的情绪反应不确定的时候,我们常常会把这些反应与那些与自己相似的他人的反应进行比较。沙克特(1964)认识到了这一点并将其扩展为他的**情绪的双因素理论**。他提出,如果人们的情绪受到了激发,但是并不确定他们感受到了什么,他们将会在周围的环境中寻找线索。如果别人是幸福的,那么他们可能就会把他们的情绪唤醒解释为幸福。如果别人比较焦虑,他们也可能感到焦虑。因此,按照沙克特的观点,我们的情绪是建立在两个成分之上:生理唤醒和对唤醒意义的认知。与情绪的双因素理论一致,研究显示我们对自己对一个特殊的刺激所做的心理反应进行的归因经常,但并不总是,决定着我们的情绪反应(Reisenzein, 1983)。

为了说明自我归因如何影响社会焦虑,詹姆斯·奥尔森(James Olson, 1988)请加拿大的大学生戴着双耳式耳机阅读一份报告。一些被试认为他们通过耳机所听到的噪音包含了使他们感觉紧张和焦虑的潜意识声音。告诉第二组这种潜意识的声音会使他们感觉愉悦轻松和镇静,告诉控制组噪音不会对他们产生任何影响。在阅读报告之前,用摄像机对准他们进行进一步的诱导产生唤醒。结果显示,那些认为他们由于潜意识声音会感觉紧张与焦虑的被试比那些预期会感到镇静或没有给予任何期望的被试在阅读报告时会更加平稳、流畅。

这个结果让你感觉惊讶吗?为什么那些认为噪音会使他们感觉紧张与焦虑的被试在阅读的时候行为会那么镇静呢?这个结果的原因就是**唤醒的错误归因**,对唤醒的心理症状的解释从现实的资源转移到了一些外部的资源。在奥尔森的实验中,被认为唤醒潜意识的噪音的存在对由实际报告任务所引起的症状提供了令人信服的、中立的指标。认为他们的焦虑是由于与后来的报告没有联系的外部资源造成的被试,会避免由于害怕负面的评价而产生的不断增长的焦虑。注意到唤醒以后,他们告诉自己:“这个报告不会让我感到焦虑。我的不适感是由这种噪音造成的。”其他两组不会做这种归因。相反,在注意到这种唤醒之后,他们可能认为:“天啦!我真得很焦虑!我不知道自己能否读完这篇报告!”

尽管唤醒的错误归因能够减少社会焦虑,从而增加社会机能,但是其结果受到一定的限制。关键的因素是唤醒的水平一定要相对较低,以便于他们在解释的时候可以利用真实原因。当个体被高度唤醒的时候,他们通常会认识到他们的真实资源,因此不可能错误归因(Conger et al., 1976)。因此,在对大批听众发表报告之前,个体会错误的把高度的焦虑归因到远处嗡嗡作响的剪草机,这一点是不可能的。

孤独是社会孤立的结果

尽管对评价的预期会使我们产生焦虑,但是你认为在切断与他人有意义的交往之后你会如何反应呢?因为我们对他人的需要,有意义的社会交换的丧失将可能完全是有害的。

孤独的定义与测量

孤独被定义为拥有与你所想要的更小或不太满意的社会网络和亲密关系(Marangoni & Ickes, 1989)。在理解孤独的时候,要记住这是一种主观的体验,反映的是我们对自己的人际关系的感受和思考,而且这与单独或孤单不同。我们可能会长时间的独自一个人而不感到孤独,我们也会在人群当中感到非常的孤独。事实上,研究已经表明,孤独和不孤独的人的区别不在于社会交往的数量上,而在于这些交往的质量上。与那些不孤独的人相比,孤独的人会花更多的时间与陌生人和熟人在一起,而花费更少的时间与朋友和家人在一起。

与社会焦虑相似,我们既会体验到作为短暂状态的孤独,也会体验到作为持续的、长期特质的孤独。例如当你作为新生第一次进入大学校园的时候,你可能会体验到一种暂时的孤独感,直到你融合进这个大学之中以后。相反,一些人遭受着持续的孤独,无论他们花费多长的时间去适应新的社会情境。尽管孤独是一种主观的体验,但是社会心理学家已经建立了客观的测量方法来确认孤独的人。使用比较普遍的测量工具之一就是 UCLA 孤独量表(Russell et al., 1980),该量表要求人们表明他们多久体验到这种情感。花几分钟完成表 11.4 中该量表的变式,然后将你的分数与其他年轻人样本的分数进行比较。

尽管几乎所有的人都会体验到孤独,但是,我们能否从孤独中恢复过来常常依赖于对知觉到的孤独原因的解释和反应(Anderson et al., 1994)。在对大学新生所体验的孤独所持续的时间的考察时,卡洛琳·卡特罗纳(Carolyn Cutrona, 1982)发现,那些最初因为社会孤立而责备他们自己的被试所体验的孤独感持续的时间更长。即持续的孤独会显著地使得个体比那些克服了他们的孤立感的个体对孤独进行更多内部的、稳定的归因(例如“我太害羞”或“我不知道如何建立一个新的关系”)。不幸的是,正如在图 11.5 中所看到的,这种自我责备会阻碍人们去追求他人,也会延续他们对社会关系的不满意感。另一方面,卡特罗纳发现把孤独看作是由个人因素和外部因素共同引起的被试(例如“我孤独是因为我对这儿一无所知。当我遇到别人的时候情况就会改善”)对他们能够使情况得到改善更加有希望。与归因理论(参见第四章)所预期的一样,这些外部的、不稳定的归因会导致这类学生大多体验相对短暂的孤独。

年龄、性别、文化和孤独

谁会遭受最多的孤独呢?与流行的刻板印象相反,并不是老年人。大量的研究都确认年轻人——青少年和青年人——是最孤独的年龄群(Peplau et al., 1982)。随着个体的成熟越过青年人的阶段以后,他们的孤独感会降低直到生命的晚期,当诸如健康状况差以及所爱的人的死亡等因素增加了社会孤立(Green et al., 2001)。青少年和青年人为什么会比年长的人更加孤独的一个原因就是年轻人面临着更多的社会相互作用,例如第一次恋爱和失恋,远离家人和朋友、培训及求职,所有的这些都会引起孤独。随着年龄的增长孤独感降低的另一个原因就是,随着个体的成熟,我们常常会习惯于长期的罗曼蒂克关系和婚姻,其中相伴随的情

绪联结会促进整体的心理健康(Russell, 1982)。

表 11.4 孤独感量表

指导语

- 对下面每一项描述,指出你的频度。
对每一项圈出一个字母:
O 表示“经常如此” S 表示“有时如此” R 表示“很少如此” N 表示“从不如此”
- | | | | | |
|---------------------------|---|---|---|---|
| 1. 你在一个人做事的时候常常感觉不高兴吗? | O | S | R | N |
| 2. 你常常感觉没有人与你交谈吗? | O | S | R | N |
| 3. 你常常感觉无法忍受独自一人吗? | O | S | R | N |
| 4. 你常常感觉没有人理解你吗? | O | S | R | N |
| 5. 你常常发现自己在等待别人给你打电话或写信吗? | O | S | R | N |
| 6. 你常常感觉十分孤单吗? | O | S | R | N |
| 7. 你常常感觉自己无法了解并与周围的人交流吗? | O | S | R | N |
| 8. 你常常感觉渴望别人的陪伴吗? | O | S | R | N |
| 9. 你常常感到交朋友对你来说很困难吗? | O | S | R | N |
| 10. 你常常感到被别人排除在外吗? | O | S | R | N |

计分方式:

对每一个问题,如果回答的是“从不如此(N)”则计 1 分,如果回答的是“很少如此(R)”则计 2 分,如果回答的是“有时如此(S)”则计 3 分,如果回答的是“经常如此(O)”则计 4 分。将你在 10 个题目上的得分相加则得到你的孤独感总分。

该孤独感量表(10 条目版)的常模数据

团体	平均分
大学生	20
护士	20
公立学校教师	19
老年人	16

以常模分数为基础,在该版本的量表上得分超过 30 分就表明个体正在体验非常严重的孤独感。

备注:这些题目是 Russell et al. ,1980 年开发的 UCLA 孤独感量表的替代条目

孤独感存在着明显的年龄差异,但是性别差异却并不那么明确。一些研究发现女性比男性有一种轻微的报告更多的孤独感的倾向,然而另一些研究却根本没有发现任何性别差异 (Archibald et al. , 1995; Brage et al. , 1993)。尽管没有强有力的证据表明孤独感的程度存在性别差异,但是却有证据表明男性和女性孤独的原因不同。男性在被剥夺了团体交互作用时倾向于感到孤独;女性在缺乏一对一的情感分享时更可能感到孤独 (Stockes & Levin, 1986)。孤独的这种不同模式反映了我们在第十二章将要讨论的女性和男性友谊模式的差异。

关于孤独感的文化差异,艾米·罗卡切 (Ami Rokach) 和哈桑·巴坎利 (Hasan Bacanli) (2001) 最近对加拿大、土耳其以及阿根廷居民的调查发现个人主义取向的加拿大人不仅比集体主义取向的土耳其人和阿根廷体验到更高的孤独感,而且他们还 对引起孤独的原因有着不同的感知。加拿大人比阿根廷人和土耳其人更可能将孤独解释为是由个人的不完备所造成

表 11.5 对孤独感的归因

稳定性	诱因的位置	
	内 部 的	外 部 的
稳定的	“我太害羞。” “我不知道如何建立新的关系。”	“别人不想与我交朋友。”
不稳定的	“我孤独是因为尽最大的努力去与别人交往。” 我会通过让别人知道只要我在场总会感到很有趣来改变自己。	“我孤独是因为我对这儿一无所知。 当我遇到别人的时候情况就会改善。”

的。孤独感的这些文化差异很大程度上是由于个人主义者和集体主义者对社会关系的期望以及在建立社会联结的时候他们所获得帮助程度不同所造成的。当个人主义者被社会化为要建立松散的人际联结,要依靠自己的社会技巧和主动来建立这种联结时,集体主义者被教育为要在已有的团体中建立紧密地人际联结,要在内团体成员的帮助和监督之下建立这种联结(Miller & Prentice, 1994; Tower et al. , 1997)。在某种非常真切的意义下,个人主义者所建构的社会世界中其成员比由集体主义者所建构的社会中的成员更可能会产生孤独感。进一步而言,当体验到孤独的时候,个人主义者比集体主义者更有可能根据内部的、稳定的因素来对其进行解释(“我孤独是因为我的人格不完备”)。正如我们已经学习到的,这种类型的自我责备会产生阻碍孤独的个体去追求他人的思维定势。总之,罗卡切和巴坎利的发现表明,个人主义文化所产生的社会世界不仅更有可能引起孤独,而且更有可能使其延续下去。

社会技巧缺乏与孤独

与社会焦虑的负面结果相似,长期感觉孤独的个体常常会用那些减少建立新的、有益的关系的可能性的方式进行思考和行动。对大学生的研究说明了这种违背自身利益的某些行为模式。在这些研究当中,典型的是要求彼此陌生的学生或者成对或者在小组内做简单的交流,然后要他们按照诸如友善、诚实以及开放性等人际维度对他们自己和同伴进行评价。与不孤独的个体相比,孤独的个体在这种实验室交往之后对自己的评价更为负面。他们认为自己不够友善、不够诚实和开放,也不够热情(Christensen & Kashy, 1998; Jones et al. , 1983)。他们还预期那些与自己交流的个体会以这种负面的方式感知自己。社会交互作用中的这种对失败的预期会使得长期孤独的个体显得更加没有希望,因为他们认为改善他们的社会生活超出了自己的控制能力(Duck et al. , 1994)。

如果长期孤独的人只是错误的感知他们给其他人的印象,你会预期,其他人对他们的社会竞争力的积极反馈会打断他们的错误感知。然而,问题是长期孤独的人倾向于缺乏社会技巧,因此,很少能够获得他人对于他们的交流风格的积极强化。实际上,他们一般不受他人喜欢或者被他人所忽视,他人会认为他们软弱、缺乏吸引力以及不真诚(Rotenberg et al. , 1997)。

长期孤独的人在他们的日常交流中会表现出哪种社会技巧的缺乏呢?在与他人交谈时,长期孤独的人比不孤独的人会花更多的时间谈论他们自己,而对他们的同伴所说得不太感兴趣(Jones et al., 1982)。与低自尊个体的交流方式一致,他们还倾向于用负面的眼光来感知他人(Rotenberg & Kmill, 1992)。在遇到这样一个人的时候,刚刚熟识的人离开时常常会留下负面的印象(Jones et al., 1983)。在面对与这种不适当的社会风格相伴随的负面社会评价时,孤独的个体常常把自己沉迷在他们的职业当中,退回到如意的预言当中,或者从事一些自我毁灭的活动,例如酗酒、滥用药物等。孤独的个体常常使用电话、电视、计算机以及收音机作为人际关系的替代品,这一点也不令人感到惊讶。不幸的是,大量大众媒体的节目内容主要关注不成功的人际关系以及悲伤的事件,这实际上会加深个体的社会孤立感(Davis & Karus, 1989)。

小结

- 社会焦虑会使得人们回避交往,而且持续的社会焦虑会导致不快的社会交流的增加。
- 孤独:个体拥有与所想要的更小或不太满意的社会网络和亲密关系时的一种令人不愉快的主观状态。

青少年和青年人是最孤独的年龄群体。

随着个体的成熟,孤独感会降低,直到生命的晚期。

持续孤独的个体常常缺乏社会技巧。

* 应用

社会技巧培训如何改善你的生活?

长期孤独的个体必须克服的最重要障碍之一就是社会技巧的缺乏(Solano & Koester, 1989)。对那些有高度社会焦虑体验的个体也可以做相同的描述,因为他们没有给他人留下良好的第一印象,而且经常体验孤独(Curran, 1977)。这种社会缺陷可能是孤独和社会焦虑个体低自尊的更为重要的原因之一。这还会导致个体的绝望感而且增加社会退缩(Page, 1991)。另一方面,那些具有成熟的社会技巧并且认为与陌生人交谈是一件很简单的事情的个体,被他人认为是友善、不易生气而且高自尊的人(Reisman, 1984)。

什么能使个体掌握熟练的社会技巧呢?决定社会技巧最重要的因素之一就是在交往中个体给予同伴的个人注意的程度(Kupke et al., 1979)。被认为社会技巧成熟的个体会把更多的问题集中在交谈同伴的身上,并对他们做出更为积极的个性化描述。另一方面,缺乏社会技巧的个体更加的以自我为中心,在交谈的时候更少进行回应。一些社会科学家提出,这种“交谈的自我陶醉”,即个体习惯于把交谈的话题转到自己的身上而不是对同伴的话题表现出兴趣,与集体主义取向的个体相比,这在个人主义文化下更为普遍(Vangelisti et al., 1990)。这些交谈的自我陶醉者接受了个人主义者的观点,即个人的需要比团体的需要更为重要,达

到忽视他人的交流需要的程度。这种自我陶醉的最平常的代价就是社会拒绝。

与社会效果相关的第二个因素就是认可并适应社会准则的能力。那些社会技巧方面有问题的个体常常做出与情境不相适应的行为。例如他们可能会向其表露关于他们生活非常隐私的细节而使得刚熟悉的人感到不适。尽管这种自我表露在亲密关系中是非常重要的而且很有价值的,但是与陌生人和刚刚认识的人谈论这些被看作是不适当的。这种对规则的违背一般会阻碍将来的交往。

假设社会技巧能更好的提升关系满意度是事实的话,大量的研究被用来发展对儿童和成年人的社会技巧培训项目(Greca, 1993)。这些项目采用了不同的学习技巧,包括观察以及社会技巧成熟的培训者的示范,对不同的有问题的社会交往者进行角色扮演并观看个体自己的社会交往录像。在这些培训中所教授的社会技巧覆盖了诸如主动交谈、流畅的电话交谈、发出称赞并接受称赞、处理冷场、非言语的交流方法以及主动地倾听他人在交谈中必须说的话等等(Kelly, 1997)。

培训通常是以团体来进行。在一个具有代表性的培训期中,讲师会展示一位不适当的开始一次交谈或者不能正确的回应别人称赞的示范者的录像。然后,这个团体会对这个模特可能比较适当的行动方式进行讨论。讨论以后,还会展示这位模特采取更为有效的方式执行行动的另一盘录像。然后,培训组中的每一个人进行一次交谈的角色扮演,其他人观看完以后给出反馈。这种角色扮演甚至可能会被录像,以便于团体成员可以准确地观察他们是如何进行交流的。培训会以要求团体成员与一位陌生人在下周开始一次交谈作为家庭作业而结束。

越来越多的研究显示,参与这种培训练习的个体显示出了社会技巧的改善以及社会满意度水平的增加(Erwin, 1994; Margalit, 1995)。在一项干预研究中,琼斯(Warren Jones)和他的同事(1982)教授孤独的大学男生在一系列的两人交往当中增加他们显示给女性陌生人个人的关怀。首先告诉他们在交谈中注意他人的重要性,然后,他们单独与四位女性在连续的五分钟内交谈,对交谈进行录音。四个俩俩交谈之后,接下来指导这些孤独的男生如何向他们的交谈对象提问,在与他们谈话的时候如何谈到交谈对象,如何与交谈对象讨论感兴趣的问题。培训由示范、交谈实践以及反馈组成。与孤独大学生的两个没有获得个人关注方面指导的控制组相比,受到培训的学生随后报告到他们感觉孤独感较少、自我意识较低、较少害羞。

许多培训项目中所强调的特殊技巧似乎对于促进社会关系的开始非常适合。尽管这是一个必要的起点,但是这对于学习“深化”关系并克服人际冲突的技巧的人来说也是非常重要的。罗宾·卡佩(Robin Cappe)和林恩·奥尔登(Lynn Alden)(1986)做了一项尝试培训这些技巧的研究。他们招募了26名男性和26名女性,这些被试至少都有中等程度的社会交往方面的缺陷,给他们进行不同类型的培训项目。教导一些成员四种建立并增强友谊的人际关系技巧:积极聆听、同情性的回应、传达尊重以及自我表露。讲师对每一个技巧都进行了讨论并进行了示范。然后,被试对他们自己存在问题的社会情境进行了练习,并将这些新的技巧结合到每一个情境当中。除了学习这些社会技巧之外,被试还学习了如何在感觉焦虑的时候进

行放松。对第二组成员不给予任何的社会技巧培训,只是学习如何在产生焦虑的情境当中进行放松。最后,第三组成员什么也不学习。结果显示,那些受到社会技巧培训以及放松指导的害羞的社会回避的个体比那些只受到放松训练或者没有受到任何训练的个体报告在团体的社会交往中有更多显著的改善。此外,那些受到社会技巧训练的个体被独立的观察者评价为比其他组的成员更加轻松、在社会交往中更加富有技巧。三个月的追踪评价显示,那些受到社会技巧培训越多的个体,报告在他们的生活中有显著的社会变化。这些结果会随着社会影响力从小(“曾经我能够加入一个俱乐部”)到大(“过去约会现在我订婚了”)的变化而变化。

总之,这些研究表明,社会技巧训练项目,在相当短的时间内,教授社会焦虑和孤独的个体如何与他人更加有效的交往。他们所体验人际成功的结果不仅可以减少他们的社会孤立感而且会增强他们的社会竞争力以及整体的自尊水平。

* 特色研究

社会交往之前的情绪调节

资料来源:Erber, R., Wegner, D. M., & Theriault, N. (1996). On being cool and collected: Mood regulation in anticipation of social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 757—766.

社会技巧熟练的个体在准备进行社会交往时会进行多种形式的心理控制,主要的一种形式就是强行抑制他们的情绪。因为第一印象非常重要,因此这种情绪调节在与陌生人交往时特别必要。在这三个研究中,研究者假设当个体预期要与一位陌生人交往的时候,他们会试图把自己的情绪调节到中性的方向,无论他们当前的情绪是积极的还是消极的。这种情绪中性化的预测是根据两个原因做出的。第一,对大多数人来说被刚认识的人看作“冷静的”和“镇静的”是一种社会赞许,中性的情绪与达成这个目标最为一致。第二,在第一次见面时,如果带着已有的积极或消极的情绪而来,会被新的交谈对象解释为试图将个体自己的情绪强加给他/她,会导致负面的评价。

在实验1和2中,通过播放欢快或悲伤的音乐来操控被试的情绪。结果显示,在这些情绪诱导之后,准备与一位陌生人交流的时候,被试通常的确会尽力使自己的情绪中性化:在听到悲伤的音乐后他们选择阅读报纸上一些令人感到高兴的文章,如果听到的是欢快的音乐,他们会选择阅读那些沉闷的故事。惟一没有发生中性化的一次是(在实验2中)当被试预期要与一位已经与自己共享过他们的情绪的人交流,以及当一位快乐的被试预期将要与一位悲伤的陌生人交往时。

该系列的第三个实验,在下面进行了描述,并没有操控被试的情绪。相反,假设预期与一位情绪状况未知的陌生人交流的个体会主动地使自己回避那些可能或者向积极的方向或者向消极的方向改变他们情绪的材料。

方法

被试是 60 位大学生(33 名女性,27 名男性),告诉他们正在参与一项探讨社会交往模式和风格的实验。每一位被试被随机分配观看欢快或者沉闷的录像。欢快的录像包含罗宾·威廉斯(Robin Williams)和艾伦·德詹尼丝(Ellen DeGeneres)所剪辑的 15 分钟喜剧节目,而沉闷的录像包含 15 分钟关于无家可归者的纪录片的剪辑。一半的被试带着他们随后将于另一名同性学生交往的预期来观看录像,交谈完之后,给出他们对交谈以及对方的评价。另一半被试预期填写他们对社会交往的问卷。在两种条件下,主试告诉被试按照他们的需要尽可能多地看录像,直到觉得足够时再停下来。在离开房间之前,主试说她将在 10 分钟后回来。被试用来观看录像的时间被作为因变量。当主试回来后,充分听取被试的报告。

结果与讨论

结果显示,被试在预期将与他人交谈时要比他们预期只是完成一份社会交往的问卷时花费较少的时间观看欢快和沉闷的录像。当被试预期与他人交往时会减少他们观看会潜在的改变他们情绪的信息的发现表明,他们可能已经在努力避免获得在与陌生人交往时不适当的情绪。

总之,这三个研究的发现支持这样一个假设:当人们预期很快将与他们不认识的人交往时,他们会有意识的去努力调节他们的情绪,已达到情绪的相对中性。这种情况似乎只有几次不会发生,即当人们提前知道他们将要分享他们的目前的情绪时,或者当人们很开心而且知道他们将要遇到的人情绪消沉的时候。在后面的情况下,研究者认为不把快乐的情绪中性化可能是快乐的个体所采取的一种自我保护的策略。即他们不会中性化他们的积极情绪,是因为他们可能认为他们很快会需要用他们的积极情绪来对交往对象悲伤情绪的感染进行缓冲。

399 * 本章回顾

在研究社会心理学时,你是否曾经注意到一套重现的看来可能塑造人们的思想和行为心理原则呢?心理学的这两个同胞都渴望受到他人的喜欢和接受以及普遍渴望对事物有一个准确的观点。他们与我们在第一章中所提到的人类行为本质的“热”以及“冷”观点相似。你在自我提升以及自我证明的动机、社会评价以及发挥且易受社会影响的能力中会看到这两个原则的作用。这些原则还塑造了你对他人的吸引力。按照社会交换说,你会追寻并维持那些使你对自己感觉良好并给你带来更多回报而不是成本的关系。按照社会比较说,为了进行精确的比较你会寻求那些与你相似的人以便于你可以评价并改善自己。

你从关系心理学中所学到的知识在未来几年应该被证明是有用的。在你寻求他人的友谊时,记住存在着与“渴望被喜欢”原则相联结的自证预言:当走进新的社会情境时如果你认为他人将会喜欢你,你可能会按照实现这个预言的方式来行动。然而,如果你预期会遭到拒

绝,你随后的交流风格会实现负面的预言,即使这是建立在错误的信息之上。

还要记住,尽管几乎每个人都会体验到孤独,能否从中恢复常常依赖于你如何对所认知的原因进行解释以及反应。那些把他们的孤独感进行内部稳定归因的人(“我只是不知道如何交新朋友”)倾向于持续性的孤独,而那些进行外部不稳定归因(“我孤独是因为我对这儿的人一无所知”)的人一般只是暂时的孤独。从这个研究所获得的建议就是你应该仔细地考虑你是什么,因为你的行为举止可能会与你的自我信念一致。这儿还有一个自我如何成为一个创造社会现实的积极参与者的例子。

* 相关网站

网址: [Http://www.mhhe.com/franzoi3](http://www.mhhe.com/franzoi3)

本章的网址主要关注的是有关人际关系的研究与理论,以及对害羞、社会焦虑以及孤独的分析。

国际人际关系研究协会

国际人际关系研究协会的网站列出了有关人际关系的出版物和会议的信息,以及与其他网页的链接。

害羞学会

该网页收集了人们所寻求的有关害羞和社会焦虑的信息和服务的网络资源。

美国心理学会

美国心理学会的网站包含了一个讨论互联网增加用户社会孤立感研究的网页。

相反,对不吸引人儿童的负性行为的典型反应,则被如下评论描述出来:

第十二章 亲密关系

导言 / 375

什么是亲密? / 376

亲密涉及你自我概念里的另一个人 / 376

父母—孩子依恋与长大后的成人关系 / 379

儿童发展出来的不同依恋风格 / 379

童年时期的依恋风格会影响成年后的浪漫关系 / 380

友谊 / 381

自我暴露影响友谊的发展和维系 / 382

在异性友谊中存在的性别差异 / 384

异性友谊的中等亲密 / 386

同性恋间的同性友谊不存在性别差异 / 388

浪漫关系 / 389

关于浪漫爱情的神话 / 390

浪漫从暧昧开始 / 393

社会科学家区别出浪漫之爱的不同类型 / 394

在浪漫关系之初,激情之爱是最强烈的 / 395

兴奋转移可以激发出激情之爱 / 396

友情之爱比激情之爱更稳固持久 / 399

女性和男性在爱的体验中有所不同 / 400

爱情可以持久吗? / 402

尽可能积极地看待爱侣会带来满意的关系 / 403

当两人的所得与付出之比相似时,爱侣会感到满意 / 404

社会支持可以预测关系满意度 / 405

我们对爱人比对陌生人更吝啬 / 405

人们使用不同的策略来应对麻烦的关系 / 406

分手常常引起情绪困扰 / 408

应用 / 409

面对嫉妒,你会怎么办? / 409

特色研究 / 411

嫉妒反应的性别差异 / 411

本章回顾 / 412

相关网站 / 413

* 引言

在罗伯特·芒肖(Robert Munsch)(1986)的童话书《永远爱你》(*Love You Forever*)中,他讲述了一对母子感人的故事。故事一开始,母亲抱着她那刚出生的小婴儿,一边轻轻地前后摇着,一边唱着:

我会永远爱着你,
我会一直喜欢你,
只要我活着,
你就是我的宝贝。

孩子慢慢长大,他不断惹上的各种麻烦和争吵,很快地把母亲催老了。尽管抚养孩子含辛茹苦,但每个晚上当孩子睡觉之后,母亲总会轻轻地走到他床前看看他,如果他真的睡着了,她会小心地抱起他,还是慢慢地前后摇着,给他唱歌。

孩子长大后搬出了小城,有时夜里母亲会带上一把梯子,驱车开往儿子的住处,然后爬进他的房间,轻轻地走到他床前,如果他真的睡着了,她会小心地抱起他,还是慢慢地前后摇着,给他唱歌,直到看到他脸上浮现出淡淡的笑意。

直到有一天,母亲老迈虚弱,她给儿子打电话,让他快点回来看她,因为她病得很重。当儿子赶回来时,母亲试着给孩子唱歌,但已经做不到了。但儿子反过来,小心地抱起母亲,把她拥入怀中,慢慢前后地摇着,边摇边唱着:

我会永远爱着你,
我会一直喜欢你,
只要我活着,
你就是我的母亲。

后来,当他回到自己的住处,他来到他刚刚出生的女儿的房间,孩子正安静地睡着。他弯下腰,轻轻地抱起她,紧紧地抱在怀里,慢慢地前后摇着。边摇边唱着:

我会永远爱着你,
我会一直喜欢你,
只要我活着,
你就是我的宝贝。

罗伯特·芒肖的这个故事,蕴含着深深的长幼之情,这个故事也映照了心理学家对亲密

关系的一种说法:孩子在人生最初几年里体验到的亲密和爱,会让他们形成今后与人交往的基本模式。第十一章里,大家已经学到人们对于情感的需要有所不同,女性比男性更愿意去寻求与他人情感上的联结(见第 365 页)。现在,你可以沿着这个话题继续深入分析,考察一下父母与子女,友谊和浪漫关系等不同亲密体验,这几种关系每一个都对于人们的健康和幸福具有不可替代的作用(Felmlee & Sprecher, 2000)。这个旅程你并不陌生,之前一定经历过。然而现在,不要简单地通过自己的经历来试图理解友谊和爱,你要仔细参考社会心理学的文献,以便更好地理解科学家如何解释人与人之间的沟通。这次的社会心理学之旅让我们从亲密开始,讨论一下这个术语代表了什么含义。

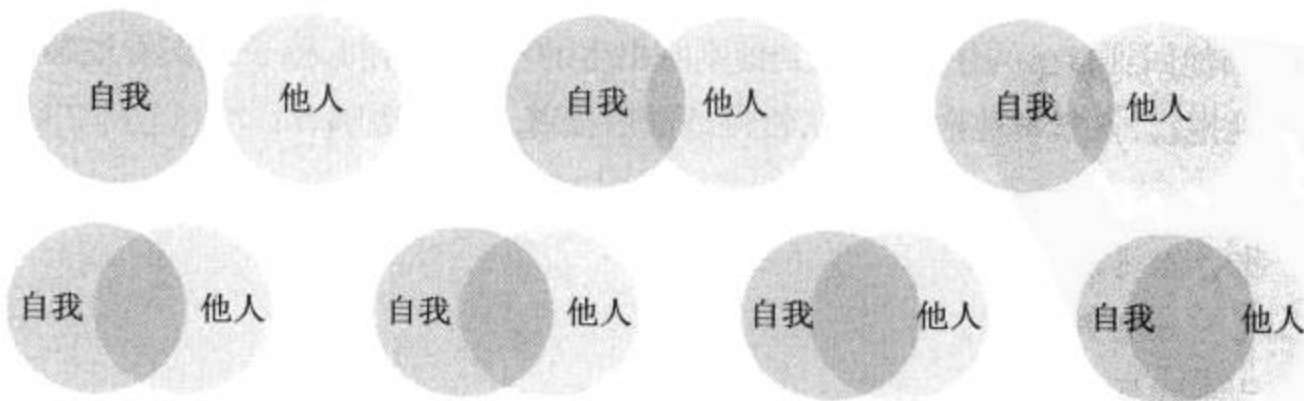
* 什么是亲密?

想像一下,你不经意地听到有人在贬低你爱的一个人。你会有什么感觉,你会如何反应?现在再想像一下,一个你关心的人顺利地完成了-件重要的任务,或者完成得很糟糕。这对你的情绪会有什么影响?如果你和大多数人一样,那么你可能愿意与某个人一起分享这些事情所带来的情绪起伏。亲密(intimacy)就是指与他人分享内心(McAdams, 1988, p. 18)。intimacy 这个词本身来自于拉丁文 intimus,它的意思是“内心”或“心底”。

亲密涉及你自我概念里的另一个人

回忆一下在第三章里,威廉·詹姆斯把“自我客体”(self as object)(或者自我概念),看作是对其认为有价值的事物的认同、扩展并缔结的过程。亚瑟·亚隆(Arthur Aron)和伊莱恩·亚隆(Elaine Aron)(1986, 1997)在分析亲密体验时,就采纳了詹姆斯“自我扩展”(self-expansion)的概念。他们认为亲密关系就是通过将伴侣的有些或所有方面看作是我们自己的一部分,从而在心理上实现自身的扩展(Aron et al., 1992)。图 12.1 对此提供了图示,形象地表示了自我扩展过程中,亲密的不同水平。

图 12.1 自我对他人的包含



这里有七个图,分别代表了自我—他人关系的不同程度,从自我中完全不包括他人,到深深融入了他人的情况。想一想哪个图能最好地描述你生活中的不同亲密关系?

人们之间心理边界的消除,以及体验到另一个人成为自身的一部分,常常被看作是亲密

最重要的特征(Cross et al., 2001)。然而,如果亲密真的是一种“包含”的体验,那么研究者可以通过研究自我的结构和过程来探讨它吗?让我们考察几个不同的研究领域,看看它们对这个包含过程都发现了哪些证据。 404

归因过程

正如我们在第四章里讨论过的,当我们对事件加以归因时,对待自己 and 对待别人的方式有所不同,很容易导致行为—观察者效应——将自己的行为归因于外部原因,而把别人的行为归因于内部原因(McCall et al., 2000)。但是对于与自我亲密的“他人”来说,这种自我—他人差异很少被发现(Nisbett et al., 1973)。换句话说,如果是我们关心的人,我们更愿意像为自己的行为归因一样,用外部因素来解释他/她的行为,这与我们给街上的普通人做解释的方式不同(Gardner et al., 2002; Lavin, 1987)。

资源分配

资源分配是另外一种可以看出我们把他人包括在自我概念当中的方式。处于亲密关系中的人们很少在资源分配时区分我与他人(Aron et al., 1991)。为什么呢?因为一旦某人包含在我们的自我概念之中,那么我们的资源也就是他/她的资源。想像一下两对男女一起出去吃饭,一对非常相爱,一对才刚刚认识。吃饭的时候,那一对情侣会互相吃对方的东西,不用询问就直接把勺子伸向对方的盘子。但是如果另一对有一个人也这样做,就很可能被看作是非常无礼的举止——一种对他人资源的侵略。

共有与互换关系

从对亲密他人不同的资源付出上,自然也可以看出“他人包含于自我中”。在我们每天的绝大多数关系里,我们使用交换(exchange)原则,仔细计算着自己的付出,在所得之间做着衡量,来决定是否应该保持关系。然而,大量研究表明当我们卷入到亲密关系中时,我们往往不会像对待银行账户那样权衡自己的所得与付出(Mills & Clark, 1994)。相反,会根据共有关系(communal relationships)这种原则,给予他人所需要的,并且不考虑自己的回报(Medvene et al., 2000)。因此,在亲密关系中,我们把自己所爱之人的需要看作是自己的需要。因为亲密他人是我们自我概念中的重要元素,因此我们的需要和他们的需要相互纠缠、难以分割。表12.1总结了这两种不同关系类型之间的区别。 405

自我图式

可以表明亲密关系反映了他人包含在自我概念之中的第四种方法,是探讨构成自我概念的成分,或自我图式(self-schemas)。正如在第三章我们所讨论的,我们对那些自我概念中重要的特质,作为自我描述进行反应时,其速度要比那些和我们自我概念无关的特质快得多

表 12.1 交换与共有关系

交换关系(主要考虑到平等)	共有关系(主要考虑到对他人需要的回应)
1. 人们的动机来于对“公正”关系的期待	1. 人们的动机来于取悦另一个人
2. 人们希望立刻得到回报	2. 人们不希望立刻得到回报
3. 当没有回报时,人们感到受到了剥削	3. 当没有回报时,人们不会感到受到了剥削
4. 人们始终留意着谁为关系付出了什么	4. 人们不会留意谁为关系付出了什么
5. 帮助同伴不会引起自己的情绪反应	5. 帮助同伴会引起自己的情绪反应

(Markus, 1977)。研究比较了陌生人、朋友和夫妻的自我图式,发现亲密关系的联结越深,人们越容易将另一个人的自我图式纳入到自己的自我概念中。因此,卷入到亲密关系中的人们,由于对自我—他人界限的这种认知模糊,对那些与伴侣共有的特质,做自身描述的速度更快(Aron et al., 1991)。例如假设安和斯蒂芬妮(Stephanie)正处在亲密关系中。安的自我图式由独立、整洁、高效这样的特质构成。斯蒂芬妮认为自己独立、高效、精力充沛。那么对于他们所共有的特质(独立和高效),进行自我描述的过程和回忆速度与他们所不同的特质比较都更快一些。尽管安有“整洁”的自我图式,斯蒂芬妮有“精力充沛”的自我图式,因为他们的亲密他人不拥有这些特质,因此他们要花费更长的时间把它们识别为自我的描述。

交互记忆

最后,第五种方法,可以利用交互记忆(transactive memory)来识别他人包含于自我中。丹尼尔·韦格纳(Daniel Wegner)和他的同事(1991)发现处于亲密关系的人在各自的记忆之外,还更多地拥有一套共同的记忆系统来编码、储存和提取信息。在这种交互记忆里,每个伴侣通过对方负责记忆某些对他/她而言清晰的事物,来共同分享双方记忆的好处(Andersson & Rönnerberg, 1997; Hollingshead, 2001)。比如生活在一起的一对恋人,一个人要记得家庭工具的摆放位置,而另一个人要记得餐具和餐巾放在哪儿。如果彼此都了解对方所清楚的事情,那么两个人就可以共享这些详细的记忆了。通过不断更新对对方知识领域的了解,伴侣们可以丰富他们的交互记忆(Engestrom et al., 1990)。

总之,这些研究表明亲密关系可以看作是将他人包含在自我概念之内。有高度亲密感的伴侣关心对方的幸福和快乐,往往甚于对自己的关心(Cross et al., 2000)。亲密所分享到的远远不止是“模糊的温暖”。大量研究表明,我们个人关系的质量对于我们的健康和幸福起着重大的作用(Lakey & Drew, 1997; Reis & Franks, 1994)。现在让我们来看一下亲密信念的发展基础。

小结

- 亲密是指把他人包含在自我概念之中,具体表现在:
 归因过程

资源分配
共有关系
自我图式
交互记忆

* 父母—孩子依恋与长大后的成人关系

婴儿和抚养人之间产生的强烈情感联结,被叫做依恋(attachment),这是孩子一生所有其他关系的基石(Reis & Patrick, 1998)。英国心理学家约翰·波尔比(John Bowlby, 1969)根据他对孤儿以及其他小动物的研究指出,依恋是许多物种的基因遗传,是物种长期演变进化的一种功能,这样幼小的动物靠在父母身边,就可以防御天敌。换句话说,那些紧贴父母的幼儿其存活,长大成年的机会要比那些离开父母保护的幼儿高许多。

儿童发展出来的不同依恋风格

尽管我们的生物遗传令我们自然靠近抚养人,根据强化理论的基本原则,抚养人的反应会影响这种接近愿望的强度。玛丽·爱因斯沃斯(Mary Ainsworth, 1989)的父母—子女依恋研究,区分出婴儿与母亲之间的三种关系。安全依恋风格(secure attachment style)的婴儿,其抚养者对孩子出现的不安、快乐和疲劳信号非常敏感并能及时反应。这种情感上的安全感促使孩子对那些靠近他们的人怀有信任感,没有顾虑害怕自己遭到遗弃,并感到自己受到重视和喜爱。而另一方面,那些回避依恋风格(avoidant attachment style)的孩子,他们的抚养者往往对孩子疏远、冷淡,不愿意与孩子建立起亲密关系。因此这种情感上的距离,让孩子在社会关系的发展上缺乏信任,学会压抑自己的依恋需要。最后,焦虑—矛盾依恋风格(anxious-ambivalent attachment style)的孩子,其抚养者情感丰富却不一致,有时对孩子表现得相当关注,有时候又很冷淡。由于这种不稳定的爱,焦虑—矛盾的孩子往往也同样喜怒无常,对他人能否为自己的感情付出回报感到焦虑(Belsky & Cassidy, 1994)。

通常来说,整个童年时期,安全依恋的儿童与另外两种不安全类型的儿童相比,表现出更强的社交能力、更高水平的自尊和自我概念的复杂性(Schulman et al., 1994)。但不安全依恋的儿童经常表现出矛盾的社交行为,有时会主动交往,但之后又会把别人一脚踢开。这种靠近—回避式的矛盾模式会令同龄人拒绝与其交往,而这样又会加强这些孩子原有的不安全、不信任的感觉。

尽管依恋看上去是人类发展的一种普遍特征,但儿童最终发展出来的依恋风格却与文化有着某些关联(Harwood et al., 1995)。例如美国和德国的回避依恋风格儿童都远远多于日本(Cole, 1992)。这种文化差异可能归结于对如何抚养子女的不同看法。美国和德国的父母在孩子早年就尝试培养其独立的品质,因此他们不鼓励孩子靠在自己身边,孩子哭闹时,父母更愿意给他们玩具或食物,而不是抱抱他们。相反,日本父母不主张独立,因此他们很少把孩子

单独留下,孩子一哭就会很快地抱起他们。

童年时期的依恋风格会影响成年后的浪漫关系

为了试图理解不同的依恋风格如何影响成年人的亲密关系,辛迪·哈赞(Cindy Hazan)和菲利普·谢弗(Philip Shaver)(1987)设计了一个“爱情测试”,印在当地的报纸上。除了询问大家目前的恋爱关系之外,他们还请人根据自己在关系当中的一般感觉,选择表 12.2 中列出的三种描述中的一种。这项研究的结果与许多其他研究一样都与依恋理论相吻合(Green & Campbell, 2000; Levy et al., 1998)。安全依恋的成年人很容易与他人亲近,会期盼亲密关系的持久,对他人一般感到值得信任,能建设性地处理关系冲突(Feeney & Kirkpatrick, 1996; Morrison et al., 1997)。相反,回避型的成年人对亲密感到不自在,难以信任他人,关系冲突中常常表现出敌意(Mikulincer, 1998)。因为回避风格的人经常引起社交排斥,因此他们报告说很难找到“真正的爱”也就不奇怪了。同样,焦虑—矛盾型的人也会报告出对亲密关系的不满,但是与回避型不同,他们往往对恋人有很强的痴迷和占有欲,害怕自己强烈的爱得不到回报(见第 408 页)。

对不同依恋风格的成年人考察其童年经历,发现安全依恋型的人报告出年少时期积极的家庭关系,而不安全依恋的人把童年时期的家庭环境情绪化地描述为“寒冷”,存在公开的冲突(Klohn & Bera, 1998)。这些发现表明安全依恋型的人学会了如何培养亲密,然而回避和焦虑—矛盾型的人却只学会了如何破坏亲密。回避型的恋人往往因情感距离和冷淡荒废了亲密,而焦虑—矛盾型的恋人却因过分的占有、嫉妒和情感需求让亲密窒息而死。根据这种看待亲密的观点,自然安全依恋型的恋人是绝大多数成年人最欢迎的伴侣,无论他们本人属于何种依恋风格(Pietromonaco & Carnelly, 1994)。

表 12.2 你是什么依恋风格?

哈赞和谢弗(1987)在报纸上登出了一份针对爱情态度的调查,并邀请读者把回答寄给他们。这份调查中包括了对爱情的不同看法,以及不同的依恋风格。有趣的是,得到的三种依恋风格的比例与婴儿—父母依恋研究(Capos et al., 1983)的比例差不多。下面哪一种风格最能描述你本人的爱情体验?

安全依恋风格(比例 = 56%) :

我感觉与人亲近是相对容易的事,我愿意依靠他们也愿意让他们依靠。我不常常担心会遭到抛弃或者担心别人太亲近我。

回避依恋风格(比例 = 25%) :

我有时对亲近别人感到不自在;我发现很难完全信任他们,也很难让自己依靠他们。如果有人和我太亲近,我会感到紧张,我的恋人经常会让让我变得更亲密一些,但我却觉得不舒服。

焦虑—矛盾风格(比例 = 19%) :

我发现别人会犹豫要不要和我那么亲近。我常常担心我的恋人不是真的爱我,或者不愿意和我在一起。我希望和某人能完全融为一体,但这个想法有时会把人吓跑。

毫不奇怪,同为安全依恋型的恋人彼此最为吸引并且也最幸福(Senchak & Leonard, 1992)。但是另外两类不安全依恋风格的人却不那么幸运。实际上,这两对依恋风格的恋人(焦虑—焦虑,回避—回避)除了约会之外很难取得进展,因为他们各自对理想亲密伴侣的期望都是对方无法做到的(Kirkpatrick & Davis, 1994)。焦虑—矛盾型的人希望对方不要过于亲密、要留有一定距离;回避型的人希望对方依赖、黏着自己。因为这种期望模式,焦虑—矛盾型和回避型成年人,反而更容易彼此吸引(Collins & Read, 1990)。在异性恋关系中,最常见到的焦虑与回避的配对模式是焦虑—矛盾型的女性与回避型的男性(Kirkpatrick & Davis, 1994; Simpson, 1990)。也就是说,那些害怕自己的爱不能得到回报的女性(焦虑—矛盾型),往往会吸引可以验证这种负性期望的男性(回避型)。同样,那些过于关注亲密,却不愿意给予承诺的男性(回避型),往往也被渴求这种安慰的女性(焦虑—矛盾型)所吸引。

整体而言,依恋研究表明对亲密的寻求与回避源于儿童时期的经验(Conger et al., 2000)。这些依恋经验反过来又影响了个体对于自身能力的自我概念以及对亲密社会接触的有意识渴望(Brennan & Shaver, 1995)。

批判思考 一身本领、独来独往、从不参与无聊闲谈的牛仔,是大家对美国西部最深的印象。在好莱坞的许多电影中,像约翰·韦恩(John Wayne)、加里·库柏(Gary Cooper)和克林特·伊斯特伍德(Clint Eastwood)等男演员所塑造的人物都具有这种极端的个人主义。今天,好莱坞动作冒险片中的男主角(Bruce Willis, Sylvester Stallone, John Travolta)仍旧以硬朗、个人主义的气质展现于众人。你认为这些电影人物的依恋风格最可能是哪一种? 我们对于男性的文化角色模范应该具有这种依恋风格吗?

小结

409

- 父母—孩子依恋模式会影响孩子之后的同伴关系,以及亲密的成人关系。
 - 安全型依恋风格:敏感、负责的照顾结果。
 - 回避型依恋风格:冷淡、疏远的照顾结果。
 - 焦虑/矛盾型依恋风格:不一致、过分的照顾结果。
- 个人主义文化下的回避型依恋风格比集体主义文化下更为常见。
- 安全依恋风格的人比不安全型依恋风格的人更容易在以后的人生中获得成功的亲密关系。

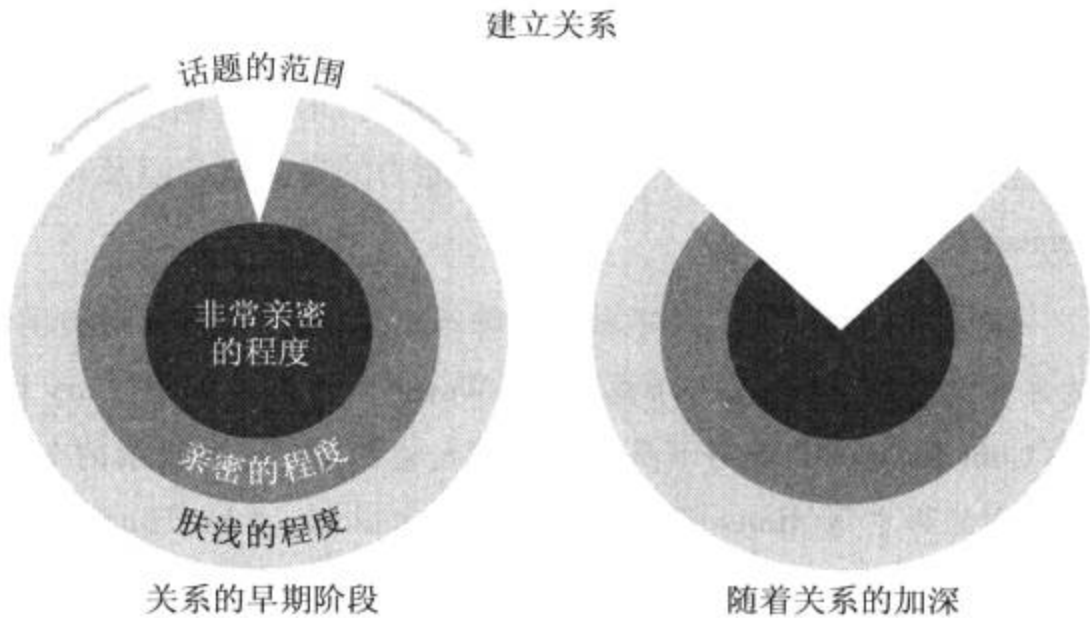
* 友谊

随着孩子慢慢长大,他们不仅会与家人产生情感上的联结,还会与同伴缔结友谊。尽管两种亲密关系同时存在于社会舞台上,但看上去友谊与家庭关系的机制非常不同(Elbedour et al., 1997)。亲属关系基于无法选择的宿命,与之不同友谊关系却是自愿并两厢情愿的。用一句古话来说明朋友和家人的区别,就是“你可以选择朋友,但却不能选择家人”。

自我暴露影响友谊的发展和维系

无论是社会学者还是普通百姓通常都可以区分出两类不同的友谊(Blieszner & Adams, 1992)。肤浅的友谊其建立和维持都只是因为存在利益,基于交换原则。相反,深刻的友谊不仅基于双方利益,还基于朋友彼此之间对对方幸福的关注(Lydon et al., 1997)。深刻友谊形成的一种途径是通过自我暴露(self-disclosure),也就是指向其他人透露自己的个人信息(Vitengl & Holt, 2000)。缺乏这类亲密交流的人,与那些愿意把自己私密的方面告诉朋友或者爱人的人相比,其关系的功能往往不健全,容易体验到更多的孤独感(Stokes, 1987)。

图 12.2 社会渗透理论



根据奥尔特曼和泰勒(1973)的社会渗透理论,在关系之初人们暴露的信息数量通常范围狭窄、肤浅,然而随着关系的发展,自我暴露会逐渐广泛(覆盖更广的话题)和深入(暴露更加私密的信息)。

社会渗透理论

欧文·奥尔特曼(Irving Altman)和(Dalmas Taylor)(1973)通过他们的社会渗透理论(social penetration theory)试图来解释自我暴露过程。根据奥尔特曼和泰勒的看法,关系的发展伴随着双方的交流从讨论表面话题逐渐转向交换亲密的隐私。人们初次见面时,一般只会讨论一些与个人无关的话题,比如天气、体育赛事或流行文化。如果这种表面交流令人愉快,他们就会慢慢通过扩大谈论的话题以及选择更为私隐、敏感的信息来交流,以扩大、加深社会交往。正如你在图 12.2 所见,当讨论的话题从非常狭窄、肤浅的范围发展到更为广泛、深入的领域时,亲密程度也随之加深(Laurenceau et al., 1998)。不过关系发展过程中自我暴露的“步伐”要恰当,这倒是千真万确的事,如果个人涉入的程度过大或过小,都会造成负面影响。

在最初会面期间,刚刚认识的人通常会遵循自我暴露的互惠规范——大家相互之间的自我暴露程度相差不大,也就是如果对方愿意透露更多时,另一个人才会跟着讲更多,如果对方不愿说更多,那另一个人也会沉默下来(Omarzu, 2000)。在大部分最初交往中,自我暴露的互惠性能帮助双方建立起令人满意的信息交换程度,这将有益于关系的发展。然而,如果其中

一人忽视了这一规范,草率地开始自我暴露,说出大量个人信息,那么这种过于急迫要建立亲密的感觉很可能会让对方感到威胁,反而引起他们的负性评价来排斥这种亲密(Kaplan et al., 1974)。一旦关系的发展超出了肤浅阶段,亲密障碍降低,那么这种个人信息的互惠交换就不再重要了,而且也不再经常发生(Altman, 1973)。实际上,在亲密关系中,同伴之间的自我暴露经常不是互惠式,只是支持和理解就足够了(Archer, 1979)。

除了对社会渗透过程进行了描述之外,奥尔特曼和泰勒还讨论了去渗透(depenetration)的机制,指从亲密关系中脱离的过程。当一段亲密关系陷入麻烦时,有些人情绪上会有所退缩,个人表露的深度和广度也随之降低(Baxter, 1987)。也有些人虽然会减少讨论的话题数量,但自我暴露的深度却增加了(Tolstedt & Stokes, 1984)。这时暴露出来的内在个人情感和信念通常都是消极负性的,往往有意指责或伤害另一个人。因此,自我暴露不仅可以建立关系,为关系提供坚实的情感基础,它同样还可能减弱或被撕毁。

尽管社会渗透理论所描述的这种逐步、有序的自我暴露增加模式,符合大部分友谊和恋爱关系(Collins & Miller, 1994),但并不是所有亲密关系都是如此。在许多健康的长期关系中可以看到,他们亲密的自我暴露模式几乎是非常迅速的。例如通过许多对朋友、室友和恋人的研究,约翰·伯格(John Berg)发现一些关系就像恰恰“看对眼”一样,一开始就亲密起来,而不需要时间(Berg, 1984; Berg & Clark, 1986)。伯格解释说这种关系早期就对个人信息的高度互换,其发生是因为对方迅速地认定另一个人符合他对理想朋友或恋人的定势。这种情况下,人们会立即成为最好的朋友或恋人,自我暴露不再以社会渗透理论所描述的那样,以它在关系发展中更常见的方式逐渐加深关系。取而代之的,当同伴认定这会成为亲密关系,高度的自我暴露就一发不可收拾。

自我暴露的文化差异

有研究表明自我暴露倾向存在文化差异。北美人士往往比那些来自集体主义文化下的人们,如中国、日本和西非的加纳,更倾向于在广泛的社交领域中暴露自己(Sanders et al., 1991; Ting-Toomey, 1991)。这种不同程度的自我暴露并不代表美国人比中国人或日本人拥有更多的亲密关系(参考第十一章,第365—366页),原因在于他们不同的个人主义和集体主义取向。例如在第三章(第64页)和第九章(第293页),我们讨论到有研究表明具有个人主义的美国人经常有一种需要,要感到自己与他人的不同或特别(Pratt, 1991; Triandis, 1989)。或许正是由于这种需要,促使这些个人主义者通过自我暴露的机会,说出更多私密方面,以确定并与人分享他们的独特性。

这种自我暴露差异也可能是由于不同文化所偏好的交流渠道不同所造成的。在西方文化,社交表达往往是社交能力的一种体现,然而在东方,如日本、中国、朝鲜,口头交流技巧通常不那么被重视。实际上,在这些文化下,社交上的不轻易表态反而被解释为情感有力、值得信任的表现(Russell & Yik, 1996)。尽管在这些集体主义文化下,社交表达的价值不被看重,

但是能在对方清楚表达之前,就能从他们的含糊其辞中迅速、准确地理解他们的感受和愿望并给予反馈,仍然被认为一种美德(Barnlund, 1989)。因此,在这种文化背景下,暴露自己愿望或者恐惧可能会被认为是不恰当的,因为这样就低估了他人能间接“读懂”你的能力。

412 在异性友谊中存在的性别差异

尽管无论男女一生中都离不开朋友,但研究表明异性友谊的模式从童年直到成年,都存在一定性别差异(Winstead, 1986)。

亲密

同性友谊中一个明显的性别差异就是情绪表达的程度。说得简单些就是,女性之间的友谊往往比男性更加亲密,有更多情感上面的分享(Veniegas & Peplau, 1997; Way et al., 2001)。

最早,在20世纪70、80年代开展的研究表明,与女性友谊不同,男性友谊更多会分享活动(Sherrod, 1989)。保罗·赖特(Paul Wright, 1982)甚至把这种不同的友谊风格形象地称作是“面对面”与“肩并肩”:女性们聚在一起的大部分时间都用来谈论个人和亲密关系的事情,而男人在一起的大部分时间是用来工作或娱乐,很少会考虑到暴露个人的事情。这种对男性和女性友谊截然相反的描述,显得有些简单,而后来的研究发现,的确如此——它过于简单化了。斯蒂文·杜克(Steve Duck)和赖特(1993)通过研究发现,无论女性还是男性聚到一起最经常做的还就是聊天。他们还发现尽管女性比男性在友谊中的确更善于情绪表达,但和男人一样,她们也愿意分享活动。因此,说男性友谊就是肩并肩,女性友谊就是面对面交流的说法是一种误导。

有一点很重要,一定要铭记在心,就是即使女性比男性通常拥有更加亲密的友谊,但这并不意味着所有男性的友谊都比一般女性友谊缺乏情感表达。我们所讨论的所有这类比较说的都是群体的平均水平。社会科学家的一般看法是,男性和女性亲密关系的这种差异不是由于生理原因,而是由于性别的社会化过程。实际上多利·威廉斯(Dorie Williams, 1985)已经发现无论男女,只要拥有更多女性人格特质的人(见第五章,第126页),就会比那些表现出更少女性特质的男女来说,报告拥有更加亲密的同性友谊。可能因为女性的同性友谊一般更为亲密,她们也认为自己比男性更受欢迎(Wright & Scanlon, 1991)。女性之间这种更为亲密的友谊也有很多表达方式。

413 自我暴露

在一项对205个调查自我暴露性别差异的研究所做的元分析中,凯瑟琳·丁迪亚(Kathryn Dindia)和米克·艾伦(Mike Allen)(1992)发现女性通常比男性更倾向于自我暴露,尤其是在亲密关系中。他们的分析显示,女性比男性会对她们的同性朋友和异性恋人有更多的自我暴露,但是男性和女性在对待男性朋友上面的自我暴露差异不大。他们还发现这些性别差异,尽管没有最初想像得那么大,但过去三十年里还是没有减少的迹象。

性别社会化如何导致男人之间的亲密自我暴露比女性少呢？研究表明北美文化下的男性比女性所受的性别规范更严格，尤其在情感表达方面(Timmers et al. , 1998)。因此,男性很难表现出脆弱和依赖。这种对男性情感表达的限制在一个实验里得到了充分的体现,实验者请男女被试阅读这样一个故事,里面的主人公在坐飞机的时候显得极为不安(Derlega & Chaikin, 1976)。原因是他/她的母亲刚刚被告知突然神经瘫痪。坐在他/她旁边的乘客注意到他/她的这种焦虑,就问他/她是不是害怕飞行。被试的阅读材料有两种,一种情况是,主人公回答这个问题说,“是的,我猜我是。我以前从没飞过这么久。”另一种情况是,主人公如实地透露了实际情况。读完故事之后,实验者请被试评估故事主人公的心理调适水平。结果表明,如果主人物是位男性,那么他说出自己母亲的问题比他隐瞒真相,会让人认为他更加不稳定。但如果这个人物换作是位女性,结果就恰恰相反:隐瞒事实反而被认为是无法心理调适的信号。男性和女性被试在评价上并没有差异。他们都认为情感表达的男性和情感不表达的女性是不调适的。这些结果,与其他研究有着相似的发现,都说明男性比女性暴露更少的一个重要原因,是对他们而言,如果表露出柔弱和脆弱的情绪——放下情绪上的防御——就面临着风险,无论男性还是女性都会给他们做出负面的评价(Chelune, 1976; Felmlee, 1999)。

在继续下面的内容之前,先花几分钟的时间完成表 12.3 登载的自我暴露问卷。如果可能,还可以请你的一些男性和女性朋友也来回答一下,这样你可以附带测试一下我们刚刚讨论的友谊中自我暴露所存在的性别差异。

表 12.3 你的自我暴露程度与你的男性和女性朋友有区别吗？

指导语：

想一位你的亲密男性朋友和一位亲密女性朋友。根据下面列出的主题,用数字分别标出你对他们每个人暴露的程度：

完全没有讨论过 0 1 2 3 4 完全、充分的讨论过

男性朋友

女性朋友

- | | |
|-----------------------|-----|
| ___ 1. 我的个人习惯。 | ___ |
| ___ 2. 让我觉得内疚的事。 | ___ |
| ___ 3. 我不想当众做的事。 | ___ |
| ___ 4. 我内心的感受。 | ___ |
| ___ 5. 我喜欢或不喜欢自己的地方。 | ___ |
| ___ 6. 对我来说人生重要的东西。 | ___ |
| ___ 7. 是什么让我成为现在这个样子。 | ___ |
| ___ 8. 我最怕的东西。 | ___ |
| ___ 9. 让我觉得自豪的事。 | ___ |
| ___ 10. 我和其他人的亲密关系。 | ___ |

总分

总分

把每个竖列的分数相加,你就可以得到自己对每个朋友整体上的自我暴露分数。得分越高,说明你对这个人的自我暴露程度越高。两个分数之间有没有一定的差异？如果有差异,它对应了以往更系统的对亲密关系中自我暴露的调查中所发现的什么现象？

身体接触

除了言语交流外,男性和女性在和同性朋友的身体接触方面也存在着差异(Felmlee, 1999)。在一项研究中,瓦尔·德勒加(Val Derlega)和他的同事(1989)邀请互为朋友和异性恋人的被试来亲身表现一个场面,一个人在机场上迎接另一个人旅行归来。迎接场面被拍下照片,之后通过身体接触,从完全没有接触到既有拥抱又有亲吻来评价亲密度。如图 12.3 所示,恋人表现出的身体亲密水平最高:所有人都既拥抱又亲吻。分析友谊的接触时发现,男性朋友之间的接触明显少于女性朋友或异性朋友。调查被试对身体接触的感觉,表明男性比女性更倾向于将接触解释为性欲的体现。

男性友谊中亲密的回避

为什么男性之间的友谊比女性缺乏亲密,为什么社会禁止男性过分的情绪表达?大量社会科学者认为这种对情绪表达的回避是由于社会对男子气概(heterosexual masculinity)的崇拜,也就是说认为男人应该具有像力量、控制力这类的男性气质,而软弱、脆弱等与女性特质相关的品质则受到轻视(Herek, 1987b)。这种对男性的看法,尤其会造成对男性同性恋的排斥,因为它违背了男性应有的阳刚之气(Herek, 2000)。如果一个男人对另一个男人表达出热情、保护或照顾,那经常会被看作是同性恋的暗示——同性恋,直到最近还是会被认为是心理不适应的一种表现(参考第八章,第 261 页)。因此,要有大丈夫气魄就要求男人的行为举止不要让人感觉是个同性恋,不能在与其它男人的友谊中表露出热情、温柔和感情(Rubin, 1985)。

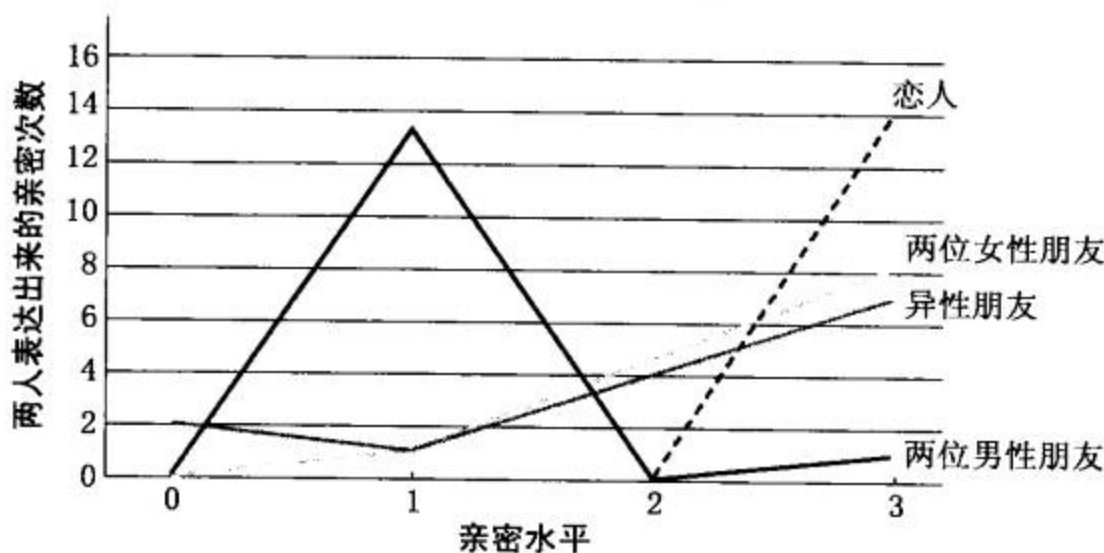
当代这种对男子气概的定义,男性之间不能卷入温柔和感性,只是近代西方文化的历史产物,在许多非西方的社会下并非如此(Williams, 1992)。根据历史学家的观点,19 世纪末,男性依然可以对另一位亲密的男性朋友表达温柔的情感,不用担心惹来他人的厌恶(Rotundo, 1989)。这一切是在大约 19 世纪 80 年代左右发生了彻底的改变,同性恋和异性恋被明确区分并获得了截然不同的社会判断。男子气概不能再包括“男人的爱”(manly love)(Nardi, 1992a)。随着我们进入 21 世纪,性别角色发生的变化最终让男性感到稍稍有些释放,可以对其他男人表达他们温柔和感性的一面。然而,直到现在,男性之间的同性友谊一般来说还是缺乏情感上的亲密,也很难得到像对女性友谊那样的赞同。

异性友谊的中等亲密

从我们对过去研究的回顾中,可以得出这样一个结论,女性友谊通常比男性友谊更为亲密并且有更多公开的表达。那么如果男人和女人交朋友时,会怎样呢?大概 40% 左右的青年男性和 30% 的青年女性拥有一位或更多位异性朋友。这种友谊,看上去其亲密程度居于平均水平。男人和女人在一起时,通常比他们与同性朋友在一起时,感情更加公开和自我暴露更多,然而女人和男人在一起时,却没有和同性在一起时那么亲密和暴露(Monsour, 1997)。一

般说来,异性恋的男性会认为他们的女性朋友比他们的男性朋友,能给他们提供更多的情感支持,但这还是比不上他们的恋人。另一方面,女性却没有感到她们的异性友谊有如此亲密,她们还是喜欢找女性朋友来分享高度私人化的交流(Wright & Scanlon, 1991)。

图 12.3 社会交往中接触的性别差异



当迎接好朋友或恋人时,男性和女性在接触上有怎样的不同?北美文化下,恋人之间的身体亲密程度最高,其次是女性朋友和异性朋友,而男性朋友最低。在你的生活里,你有没有观察过或/和经历过这种性别差异?

异性友谊最大的问题或者说面临的最大挑战是性方面的压力(Werking, 1997)。四分之一的异性友谊失败的原因是因为爱情或/和性渴望所带来的问题,男人比女人更容易感到这种愿望(Bleske-Rechek & Buss, 2001; Schneider & Kenny, 2000)。这种性别差异可能由于男人不仅倾向于把性看作是获得女性亲密的首要途径,而且他们还往往把略带感情的表示误解成(比如身体接触)性渴望的信号(Haselton & Buss, 2000)。

尽管绝大多数异性友谊没有这种问题,瓦尔德·亚菲菲(Walid Afifi)和桑德拉·福克纳(Sandra Faulkner)(2000)的一份调查研究发现,一半大学生和异性朋友有过至少一次的性活动,三分之一的人有过多次性活动。发生性活动并不一定会从朋友变成恋人,也不一定会终止友谊。如果双方可以自由地讨论性接触,并达到共识说它对关系意味着什么,那么这种经历就朋友层面而言容易建立起信任和自信。

还有研究表明,异性友谊中的性接触在那些相对刚结识的朋友中比在多年好友中间更加常见(Reeder, 2000)。这一发现的一种可能的解释是,它反映了在绝大多数以性为基础的关系中(见第 424—425 页对激情之爱的讨论),性激情随着时间的自然衰退。第二种可能的原因是同伴认识到对他们而言要想维持友谊,就必须减少性需要,或者至少要有安全的控制。与此相关的还有第三种解释,认为长期异性友谊较低水平的性接触,主要反映了一个事实,即那些会长期保持性吸引的异性朋友,最终都定义为恋人,因此这部分人已经不再研究的范围内了。对后面的研究我们还将拭目以待,至少我们现在可以说,异性友谊无论对于男女都是很重要的一种亲密资源,男性比女性尤为看重它,要长期维持这种关系,经常需要好好管理和

协商性方面的问题(Messman et al., 2000)。

同性恋间的同性友谊不存在性别差异

性别取向(sexual orientation)对于影响男女发展同性友谊模式发挥着重要的作用。彼得·纳迪(Peter Nardi)和德鲁里·谢罗德(Drury Sherrod)(1994)的调查研究发现,与异性恋的友谊不同,男同性恋者的同性友谊可以和女同性恋者那样亲密。你可以在表 12.4 中看到,男同性恋者和女同性恋者的开放、暴露的程度一样高,并且同样对他们随意、亲密的好朋友关系感到满意。这种同性恋与异性恋之间不同的同性友谊模式,可能部分由于异性恋的男性在同性友谊中避免过分亲密,以免被认为是同性恋者。尽管许多男同性恋者在异性恋周围,也因为害怕受到攻击,常常在对另一个男人表达感情时相当机警,但如果在同性恋社团中就不存在这种焦虑了。在男同性恋者对男性的友谊中含有更多亲密的另一个原因,是无论对于男性还是女性同性恋者来说,与同性恋的友谊往往被看作是一个大家庭(Nardi, 1992c)。之所以会这样是因为他们原来的家人经常会拒绝他们,不愿意完全把他们接纳为家庭成员(Oswald, 2000)。因此面对这种亲密障碍,许多男同性恋者转而把他们的情感投向友谊。正如一位男同性恋者所解释的:

朋友成为我家人的一部分。我们当中许多人都被家庭赶了出来,因为我们是同性恋,我们的父母不理解也不想理解……我无法把我的关系告诉他们。我也不去他们那儿;我最终学会了一个教训:家庭是在外面的。现在我有一圈非常亲密的好朋友,我可以坐下来和他们谈任何事,我学会了没有家庭的生活。(Kurdek & Schmitt, 1987, p. 65)

417 同性恋与异性恋在对待同性友谊的另一个区别是,在同性恋的朋友圈里性亲密非常常见。就像异性恋中异性友谊经常会有强烈的性渴望一样,同性恋在同性友谊中也常常面临这个问题。这两种情况,都是由于性别取向所导致对性活动的渴望,因此也造成对友谊最大的问题或挑战。纳迪和谢罗德(1994)的调查研究表明,大约三分之二的男同性恋者和大约一半的女同性恋者与他们同性的“亲密好友”或“最好的朋友”有过性接触,这与在异性恋的异性友谊中发现的数字相差不大。和那些异性友谊一样,同性恋的同性友谊中,性在关系初期比后期更为常见(Nardi, 1992b, 1992c),其原因同样也取决于之前讨论过的心理和/或生理要求。尽管要更好地理解同性恋的同性友谊的社会心理机制还需要更多的研究,但很清楚,它为同性恋男女提供了巨大的亲密资源——经常成为“家庭”的替代品——在目前这种仍然对他们的生活方式提出异议的社会环境中。

表 12.4 同性恋的同性友谊中不存在性别差异

纳迪(Nardi)和谢罗德(Sherrod)(1994)曾调查过同性恋男女关于他们在同性社团中同性友谊的情况。请他们就下面问题从1到5做出回答,分数越高代表亲密程度越高。男女之间的比较没有显著差异。因此,与异性恋人群不同,在同性恋人群中,男性之间的亲密程度和女性之间的亲密程度相当。

		平 均 值	
	友谊水平	男性	女性
当和朋友在一起时,你多大程度上感到自己很开放、值得信赖并且是“真正的自己”?	一般	3.05	2.76
	亲密	4.12	4.25
	最好	4.57	4.68
	友谊水平	男性	女性
你对你们友谊的质量有多满意?	一般	3.35	3.36
	亲密	3.69	3.90
	最好	4.16	4.37
	友谊水平	男性	女性
你多大程度上愿意把你个人的情况透露给你的朋友?	一般	2.42	2.30
	亲密	3.21	3.20
	最好	3.63	3.71

小结

- 社会渗透理论:根据自我暴露的程度描述了关系从肤浅到亲密的发展过程。
- 来自个人主义文化下的人们比来自集体主义文化下的人们有更高的自我暴露。
- 女性自我暴露程度高于男性。
- 异性恋人群中女性同性友谊比男性同性友谊有更多的情感亲密。
- 异性友谊的最大问题是性压力。
- 男女同性恋者的同性友谊亲密程度一样。

* 浪漫关系

418

大概在我和我朋友上五年级的时候,我们就开始把女孩子看作可以恋爱的对象。作为男孩子,总有一段时期做什么事情都喜欢“聚堆儿”,我们常常把前青春期追女孩的事情也当成是集体活动。聚在我们当中某个人家里的一个地下室,我们就开始讨论想给班上的哪个女孩子打电话,然后,由我们当中谁来邀请她。这仅仅是场游戏。查电话号码、打电话、问问题,然后如果那个人遭到电话另一边女孩子的拒绝或者鼓励(在那个年龄,只有社交上的意义)我们大家就会取笑他一番或者为他庆祝。

“你好,是玛莎?”

(停顿)

“不管你是谁。听着,你想和约翰·德斯平(John Despina)一起出去玩玩吗?”

(再次停顿,停顿的长度与即将发生的拒绝有着正相关。)

“什么?!不?!!”(然后为了赶紧挽回约翰·德斯平的面子,打电话的人也在这一边声色俱厉起来。)”“好吧,他也一点都不想和你出去!”

一定程度上,个人得到“电话鼓励”,会令整个团体的集体自尊心都有所提升,相反如果遭到拒绝,大家都有些低落。毕竟,这代表了我们作为一个团体在五年级女孩那里受欢迎的程度。如果一个女孩对我们的朋友说“好的”,或许她的哪位好友——甚至那个非常迷人的科琳·麦卡什(Colleen McCash)——说不定也会和我们当中哪个幸运的小子一起出去。

这些女孩是那么令人好奇又引人遐想翩翩,大家都想知道自己在那群女孩心目中的位置,而伴随着早年这种尝试的心理戏剧感和紧张,也会在随后的几年里随着我们变得越来越世故而逐渐消失。每一次当试图得到对方的肯定时,都会经历一次心理上的消耗与奖励。在本章余下的章节里,我们就把注意力放到这种浪漫爱情的心理属性以及它的促进和抑制因素上。

关于浪漫爱情的神话

在我们钻研浪漫关系的心理因素之前,可能有必要先驱除四种错误概念;即(1)爱情只能在异性间发生,(2)浪漫信念在所有历史阶段都是相似的,(3)所有文化对爱情的看法都是一致的,以及(4)爱另一个人你首先必须要爱自己。

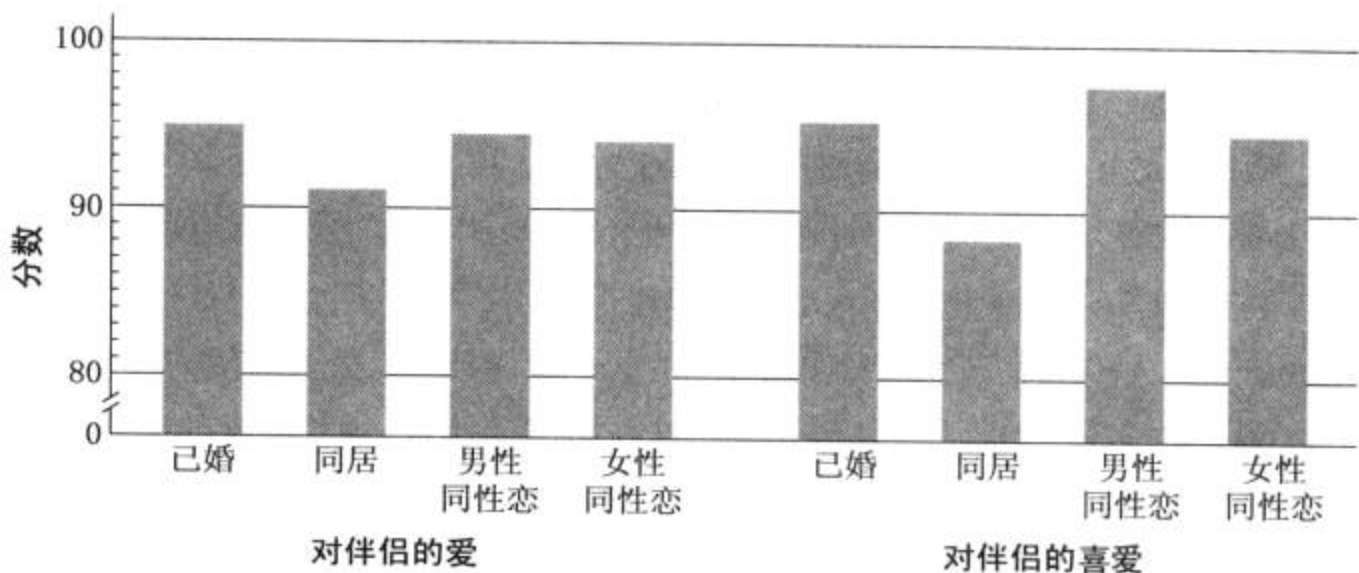
神话1:浪漫的爱情是异性之间的专有

直到最近,对于恋爱关系的所有研究真正关注的都一直是异性间的约会和婚姻。然而,根据大概的估计,全球有2%到10%之间的成人人口最喜欢或者仅仅喜欢同性(Gonsiorek & Weinrich, 1991)。对同性恋恋爱关系研究的缺乏,导致因文化定势形成了对同性恋的错误社会感知,这里几种描述同性恋生活方式的神话(Herek, 1991)。

主要的一种神话是,那些同性恋者很容易移情别恋,很难成功地发展出持久、有承诺的恋爱关系(De Cecco, 1988)。然而实际调查表明,40%到60%比例的男性同性恋和45%到80%的女性同性恋目前关系稳定(Peplau et al., 1997)。无论男女,同性恋人的确比已婚的夫妻更容易分手,但这在异性恋人那里也同样如此,他们也没有经过正式的结婚机构来稳定他们的关系(Adams & Jones, 1997; Kurdek, 1998)。

419 正如你在图12.4中所见,男女同性恋和异性恋在一夫一妻的恋爱关系中,对伴侣喜欢和爱的评价分数都很高,对关系同等的适应和满意(Eldridge & Gilbert, 1990; Kurdek & Schmitt,

图 12.4 一夫一妻制下同性和异性恋爱关系中所表达出来的爱和喜欢



在一项对已婚、异性同居、男同性恋和女同性恋开展的研究中，库德克(Kurdek)和施密特(Schmitt)(1986)从每一对恋人那里得到了对他们伴侣的喜欢和爱的分数,最低分数 17、最高分数 117。分数越高代表喜欢/爱的程度越高。结果表明任何不同恋爱关系,在对恋人的爱的表达上都没有差异。此外,已婚、男女同性恋关系对伴侣表达出了同等高程度的喜欢。相反,异性同居的恋人的分数反而比其他组要少。这个研究以及这类其他研究都反驳了对同性恋人的神话:他们比异性恋人更难发展出令人满意的恋爱关系。

1986)。基于我们之前对异性恋男子的讨论,他们往往不善于情绪表达,因此不必惊讶,在同性浪漫爱情中——尤其是女同性恋之间的爱中——往往比异性爱情拥有更多的情感亲密 (Schreurs & Buunk, 1994)。这些发现表明,与文化定势背道而驰,许多同性恋者可以建立终生之久的伴侣关系,并且这种关系中的心理机制与已婚的异性伴侣相比,相似远远多于区别 (Kurdek, 1997; McWhirter & Mattison, 1984)。无论我们是同性恋还是异性恋,我们的恋爱关系都会遵循相似的心理过程,都受到同样的许多个人、环境和文化因素的影响。

神话 2:对浪漫的信念历史上从未改变

第二种对爱情的普遍误解是,认为它的性质不会随历史而发生改变。事实上,尽管从有记载开始,浪漫的爱情在任何时期都一直是人类的一个主题,但它仍然经历了许多社会转变 (Beall & Sternberg, 1995; Gergen & Gergen, 1995)。古希腊人把浪漫的爱情视为疯狂的表现,可能会“伤害”你,因此希腊的爱神(Eros)背负着弓箭。那个时期,浪漫的爱情几乎完全是在婚姻之外,并且更容易在同性恋之间而非异性恋之间产生 (Bullough, 1976)。在罗马时期,同性之爱——被看作是“希腊人的恶习”——因此让位于异性恋。然而崇尚自由出身的罗马男人,其自我概念中把自己看作是整个世界的征服者,因此他们把浪漫爱情也看作是婚姻之外的一场比赛。延续了这种把爱情看作比赛的观点,罗马成为西方社会中最先成立离婚机构的国家之一 (Gathorne-Hardy, 1981)。之后,当基督教作为一种机构遍布罗马社会时,性生活被看成是腐化之风,仅仅允许在婚姻中出现。浪漫之爱不再得到重视。中世纪时期(1000—1300),欧洲贵族提倡宫廷之爱(courtly love)。恋爱不再是场比赛,尽管它仍然在婚姻之外出现。宫廷之爱理论上庄严、神圣,却无法实现 (Murstein, 1974)。它给人的印象是压倒一切,永

420

不改变,苦恼与狂喜共存的一种强烈的激情。

跨文化研究表明,浪漫之爱与婚姻有关的情况通常只发生在人们自由选择伴侣的时候(Rosenblatt & Cozby, 1972),而在宫廷之爱出现之前以及之后的几个世纪里,婚姻一般都是由父母安排,差不多完全基于对政治和财产上的考虑。17、18 世纪开始,随着这些更为传统的考虑其重要性的减弱,浪漫之爱开始冲破买办婚姻(Stone, 1977)。爱情与婚姻的这种新的关系最早在英国出现,却在北美这块新大陆得以快速扩散,因为在北美,人们对社会阶层的考虑没有严格的定义。尽管爱情现在被看作是可能的——或许甚至是令人渴望的——在美国,20 世纪早期的婚姻教育家,仍旧认为基于爱情的这种婚姻选择是一种“浪漫的冲动”(Burgess, 1926)。这种非理性的浪漫之爱其危险性在于缺少本该应有的严肃、谨慎和理性。然而,当婚姻变得越来越平等并且更为关注双方的满意,浪漫变得甚至更为令人向往。正因为这种对浪漫的渴望,婚姻中一旦失去了浪漫的火花,人们就会越来越倾向于结束婚姻(Scanzoni, 1979)。

今天,在西方对浪漫爱情的定义综合了过去的看法。一般说来,它并不是发疯,但许多人相信它令我们“陷入”并无法控制。爱情会带来快乐,但我们也会在爱中受伤。婚姻之内外皆有爱情,同性和异性间都可发生。

神话 3:不同文化对浪漫的看法是不变的

通常来说,来自西方文化的人们把爱情看作是积极的体验。然而,在对爱情的一项跨文化研究中,菲利普·谢弗和他的同事(1991)发现这种观念在当代并非为所有文化所认同。实际上,421 中国人对浪漫爱情的看法比西方人更为压抑(Rothbaum & Tsang, 1998)。与古代传统看法相一致,大部分当代的中国人仍把浪漫与悲伤、痛苦和无法满足的情感相联系。他们怎么看西方人眼中的爱情呢?他们认为那是一种不现实的乐观主义。因此惟一真实的是,我们如何体验爱情,取决于我们的个人以及我们的文化(Dion & Dion, 1991)。

罗伯特·莱文和他的同事(1995)做了一项研究,考察个人主义及集体主义文化下,爱情作为婚姻基础的重要性。结果表明,人们对浪漫爱情感知到的重要性存在跨文化差异。个人主义文化下的国家,如美国、英国、澳大利亚,把爱情置于婚姻中很重要的位置,然而集体主义文化下的国家,如印度、巴基斯坦、泰国和菲律宾,并不认为它如此重要。这些信念造成不同的行为结果。把爱情看得很重要的那些国家,结婚率更高,人口出生率更低,离婚率更高。还有其他研究表明,集体主义文化下人们往往选择那些最“符合”大家庭标准的伴侣,而个人主义文化下人们最容易选择那些有身体吸引力或者有“魅力”人格的伴侣。然而,这并不意味着爱情在集体主义文化下就不是婚姻的一部分。实际上,这只代表与个人主义文化相比,集体主义文化下人们更常见的是先结婚后恋爱。

神话 4:爱他人之前你必须先爱自己

正如第三章里面讨论的,在个人主义文化下,有一个普遍的信念认为高自尊对于心理健

康和生活满意是基本条件(Oishi et al., 1999)。这种文化信念带来另一种对爱情的看法,即认为在爱其他人之前,必须首先爱自己。例如纳撒尼尔(Nathaniel),流行的自尊书籍的作者,就特别指出“如果你不爱你自己,你将不可能爱其他人”(Branden, 1994, pp. 7—8)。这对吗?

实际上并没什么证据表明,高自尊的人比那些低自尊的人在爱他人的能力上更强一些(Campbell & Baumeiser, 出版中)。相反,一些研究发现低自尊的人反而比那些高自尊的人有更强烈的爱情体验,尽管这种爱往往伴随着不安全感,正如那些焦虑—矛盾依恋风格的人们一样(Dion & Dion, 1975; Hendrick & Hendrick, 1986)。

尽管自尊可能与爱的能力没有关系,但它与保持亲密的方式有关吗? 研究者发现低自尊的人常常怀疑伴侣爱的强度,往往不断地寻求伴侣对爱的确认(Joiner et al., 1992; Murray et al., 2001)。这种情感需要对伴侣来说可能造成一种负担,因而会给关系带来麻烦。所以说,低自尊的人也可能时常危害关系的健康。然而,研究还发现一些高自尊的方式也会危害恋爱关系,尤其是当讨论到一些可能威胁自尊的话题时(Schuetz, 1998)。例如不稳定的高自尊个体(见第三章,第70页)往往会用妒恨,甚至暴力的方式来对关系中的问题做出反应(Baumeister et al., 1996)。总之,这些研究表明自尊和浪漫关系的持久之间不是简单的关系。无论是需要不断情感保证的低自尊者,还是面对挑战时怀有敌意的不稳定高自尊者,都会让关系的亲密受到威胁。回到前面讨论的依恋研究(第406—408页),或许最有利于亲密发展的自尊类型是那些拥有安全依恋风格的人:稳定的自爱,拥有强有力的手段可以建设性的处理关系中的冲突(Morrison et al., 1997)。

批判思考 个人价值与维持浪漫爱情所必需的相互依赖因素之间有没有内在矛盾?

浪漫从暧昧开始

422

尽管关于浪漫爱情的性质存在文化差异,但浪漫的一种特点是共有的:当两个人第一次相遇时,他们的现实社交经常充满暧昧。一人对另一人感兴趣,却不了解是否是相互的。面对这种不确定性,人们往往需要交换信息。然而,为了避免风险遭到拒绝,交换的信息往往慎重、微妙,经常是特意安排的(Grammer et al., 1999)。向对方暴露自己的同时,需要把对自尊的威胁降到最低程度,这样通过对方的非言语行为以及“间接暗语”就可以测量他/她的兴趣水平。打个比方,想像两个陌生人乔伊斯和路易,他们都注意到对方。这个时候,就要有一个人采取直接行动,走到对方面前表达他们的浪漫愿望。男性比女性更有可能去冒这种风险(Clark et al., 1999)。

在这种介绍中,重要的是打开局面,并创造一个令人愉快的第一印象(Kleinke et al., 1986)。最安全并且最有效的破局方法往往是不伤大雅、没有威胁的(“请问能告诉我现在的时间吗?”“你经常来这里吗?”)因为这些话不会冒犯别人,也能保护发言者不受到拒绝。用直接、但不惹人讨厌的话来破局也很有效(“抱歉你可能不认识我,但我真的很想认识你”),但同样这种方式受到拒绝的风险会更大。最后,如果使用粗鲁没有礼貌的话,那么毫无疑问一定

会遭到拒绝,特别是当男士直接这样对女士说的话(“嗨,美女,我非常喜欢你的身体,能不能让我抱抱你?”)。

回到我们上面的例子,如果乔伊斯觉得路易很吸引人,那么她可能会在交谈中时常低下目光,调整身体姿势让路易看到她美丽的侧身,并配合适当的节奏慢慢、巧妙地表达出她对他的好感(Grammer et al., 1998)。如果路易觉得乔伊斯很迷人,那么他会直视她的目光,头稍稍前倾,敞开式的身体姿势(Grammer, 1990)。通过这种间接微妙的方式,陌生人就能判断出对方脑中的恋爱念头了。

社会科学家区别出浪漫之爱的不同类型

爱是一种怎样的感觉呢?我们有哪些体验呢?在一项研究中当请人列出爱的各种类型时,人们竟归纳出 205 种不同的属性(Fehr & Russell, 1991)! 可以达到共识的是爱的体验不止一种方式,社会科学家发展出多维度理论来识别爱的不同形式或风格(Harter et al., 1997; Meyers & Berscheid, 1997)。

爱情三角理论

罗伯特·斯滕伯格(Robert Sternberg, 1986, 1997)提出可以把爱情看成是一个三角形,三边分别代表爱情的三个元素:激情、亲密和承诺(图 12.5)。根据斯滕伯格的看法,通过这些元素的不同组合和比例,共有七种不同类型的爱情:

喜欢:只有亲密的体验,没有激情和承诺(例如友情)。

醉心的爱:只有激情,没有亲密和承诺(例如“早恋”)。

空洞的爱:只有承诺,没有激情和亲密(例如死气沉沉的婚姻)。

浪漫的爱:有激情和亲密,没有承诺(例如婚外情)。

同伴的爱:有亲密和承诺,没有激情(例如许多长期幸福的婚姻)。

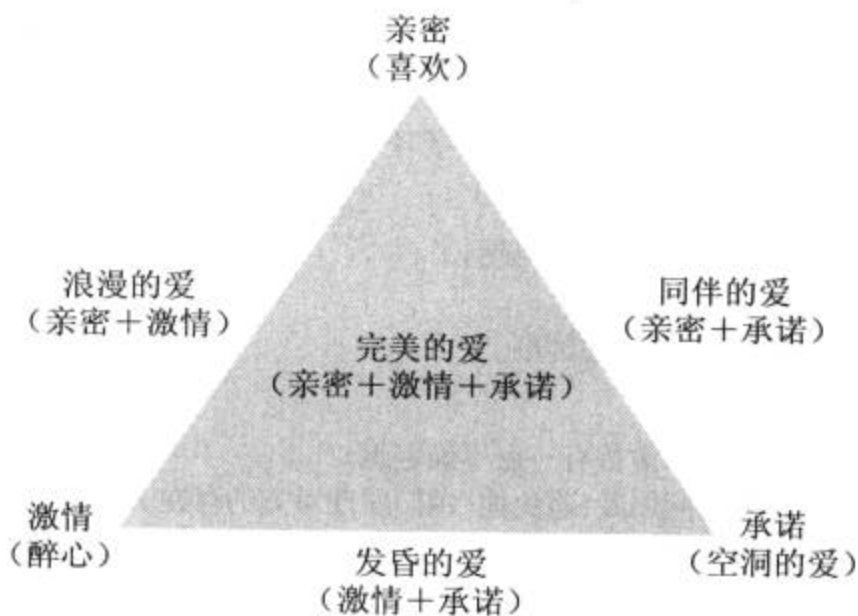
发昏的爱:有激情和承诺,没有亲密(例如一见钟情)。

完美的爱:亲密、激情、承诺共有(太走运了!)

爱情风格

和斯滕伯格的观点相似,加拿大社会学家约翰·李(John Lee, 1977)也认为爱情不止一种类型。在他对爱情风格的类型学研究中,他区分出三种基本爱情风格:激情之爱(eros)、游戏之爱(ludus)和友情之爱(storge)——这就好比颜色的三种基本色调:红、黄、蓝。李认为就像三元色可以构成所有色彩一样,三种基本爱情风格也可以组合形成三种二级爱情风格:现实之爱(pragma),包含友情之爱与游戏之爱;占有之爱(mania),激情之爱与游戏之爱的混合;利他之爱(agape),包含激情之爱与友情之爱。根据李的说法,所有不同的爱情风格都同等有

图 12.5 三角形的爱情



斯滕伯格(1988)根据爱情三种基本元素的构成,划分不同类型的爱情。

效,这种风格化的特点针对描述一段关系,而不是两位恋人。因此,一个人有过一段强烈而充满激情的浪漫关系(eros)后,还是有可能接下来从友谊开始,慢慢发展出新的一段可以走向持久承诺的关系(storge)。克莱德·亨德里克(Clyde Hendrick)和苏珊·亨德里克(Susan Hendrick)(1986, 1992)发展出一个量表来测量李的各种爱情风格。表 12.5 列出了每种风格的测试例题。

正如你从爱情多维理论的简要概述中所看到的,社会科学家相信人的一生可以经历许多不同类型的爱情。爱情“类型”或“风格”的数目,取决于你考虑的理论,根据经验无法完全推翻某种特定的分类(Fletcher et al., 2000; Hendrick & Hendrick, 1992)。然而,对不同爱情风格的研究中,总会发现两种基本类型,它们是激情之爱和友情之爱。

在浪漫关系之初,激情之爱是最强烈的

424

乔伊斯和路易现在已经约会三个周了,他们还非常充满激情。乔伊斯睡觉之前最后想到的和她醒来最先想到的总是路易。而住在城市另一端的路易,也在努力保持着清醒,对同事最新的设计方案假装出一副很感兴趣的样子。昨天晚上他在床上辗转反侧,一方面因自己对乔伊斯的爱兴奋不已,另一方面也因猜测她是不是同等爱他而有所焦虑。现在,离他再次与她见面还有五个小时二十六分钟三十二秒。

这听起来很熟悉吧? 乔伊斯和路易的感受中充满愉悦,或许还带有一丝痛苦,你脸上是不是也露出笑意了? 如果是,那么你也算是这类“多愁善感”的人物,追忆往事是否也曾体验过这种美妙的高兴与痛苦:激情之爱。根据伊莱恩·哈特菲尔德(Elaine Hatfield, 1988)的定义,激情之爱是“一种强烈的要与对方融为一体的状态”(第 193 页)。陷入这种爱情时,我们感到自己体内有种温暖、隐隐的感觉,感到身体焦躁、胃肠痉挛。事实上,许多生理学家认为,“遭遇爱情时”会导致脑内化学产物发生改变,就像服用了高剂量的安非他命一样,有种目眩

425

表 12.5 测量爱情的六种基本风格

下面所列的例题摘自亨德里克和亨德里克的爱情量表,该量表用来测量李(1977)所提出的六种爱情风格。通读下面的项目,思考你目前或以往的恋爱关系,想一下它们属于哪种爱情风格或有哪些风格特点?根据李的看法,人们一生中可以经历许多不同的爱情风格。

激情之爱(eros)

- 1. 我和我爱人第一次相遇时就迅速被对方吸引了。
- 2. 我们的性生活非常激烈并令人满意。
- 3. 我爱人符合我对身材好/英俊的理想标准。

游戏之爱(ludus)

- 1. 我尽量会让我的爱人对我的承诺留有一点不确定感。
- 2. 我有时不得不在两个爱人之间周旋,避免他/她们发现对方的存在。
- 3. 我喜欢和很多恋人一起玩“爱情游戏”。

友情之爱(storge)

- 1. 很难准确地说是什么时候我和我爱人相爱的。(随着时间我们的友谊慢慢变成爱情。)
- 2. 爱情是真正深厚的友谊,没什么神秘的。
- 3. 最令我满意的爱情关系是日久生情。

现实之爱(pragma)

- 1. 在我和他/她许诺一段关系之前,我会首先考虑这个人将来会有何等作为。
- 2. 在选择爱人之前,我会仔细地计划我的人生。
- 3. 选择爱人时的主要一个考虑是他/她对我家庭的态度。

占有之爱(mania)

- 1. 有时我会因为爱激动地难以入睡。
- 2. 当我爱上时,我很难集中精力去做其他事。
- 3. 如果我的爱人对我有所忽视,我有时会做些傻事情好让他/她重新注意我。

利他之爱(agape)

- 1. 我宁愿自己受苦,也不让我爱人受苦。
- 2. 除非我把爱人的幸福摆在自己幸福的前头,否则我不会开心。
- 3. 我愿意为了我的爱人忍受一切。

眼花的感觉(Liebowitz, 1983)。激情之爱在浪漫关系的早期阶段最为强烈。根据埃伦·波谢德(Ellen Berscheid)和哈特菲尔德(1974)的看法,在最初的浪漫阶段,之所以产生或者强化了激情之爱,取决于从一个刺激到另一个刺激的兴趣转移。在介绍这种现象之前,让我先讲给你们听我和我妻子是如何相遇的。

兴奋转移可以激发出激情之爱

1982年的冬天,我刚刚到达印第安纳州的伯明顿开始三年在印第安纳州立大学的博士后工作。一天晚上我参加了一场现代舞音乐会。当我买票的时候,卖票员把票撕成两半,把其中一半交给我,让我记住票上的号码,因为演出中间的节目中可能会用到。的确如此。舞蹈团的演出极为前卫,就在开始最后一支舞蹈之前,他们用一顶帽子装满了所有票根,如果叫到你的号码,你就要走到台前和他们一起表演。听到这里,我本能地向后缩了一下。自从二十

多年前我姐姐尝试教我跳“twist”和“pony”的时候——想起来都忍不住要大笑——我一到舞台上就会很不自在(经典条件反射的好例子)。但就那么幸运,我的号码被其中一位演员喊到,一位高俏、留着金黄长发的漂亮女士。或许也没那么糟,我边想边走上台前。但她想让我做什么呢?你们猜,要当着所有观众的面前,学习一个复杂的舞步。我的心跳开始加速,脸涨得通红,全神贯注地跟随着她的舞步。跳到中途,我的大腿已经软了一半,突然我皮带上的扣子“砰”地一下完全弹了出来,蹦到了舞台上!那位女舞蹈家大笑起来,观众也跟着起哄。我差点羞死。完成舞步之后,我回到座位上坐好。后来,只要我在城里看到这位舞者,我的心就狂跳,脸就发红,好像又回到了当晚。前几次相遇,她完全没有注意到我,但那时我一定已经有了她的电话号码。我对她的感觉是怎样的呢?相互吸引的情侣都会焦虑。八个月后,一次当我们在路上相遇时,我终于向她介绍了我自己,然后我们开始约会。一年半之后,我们结婚了。

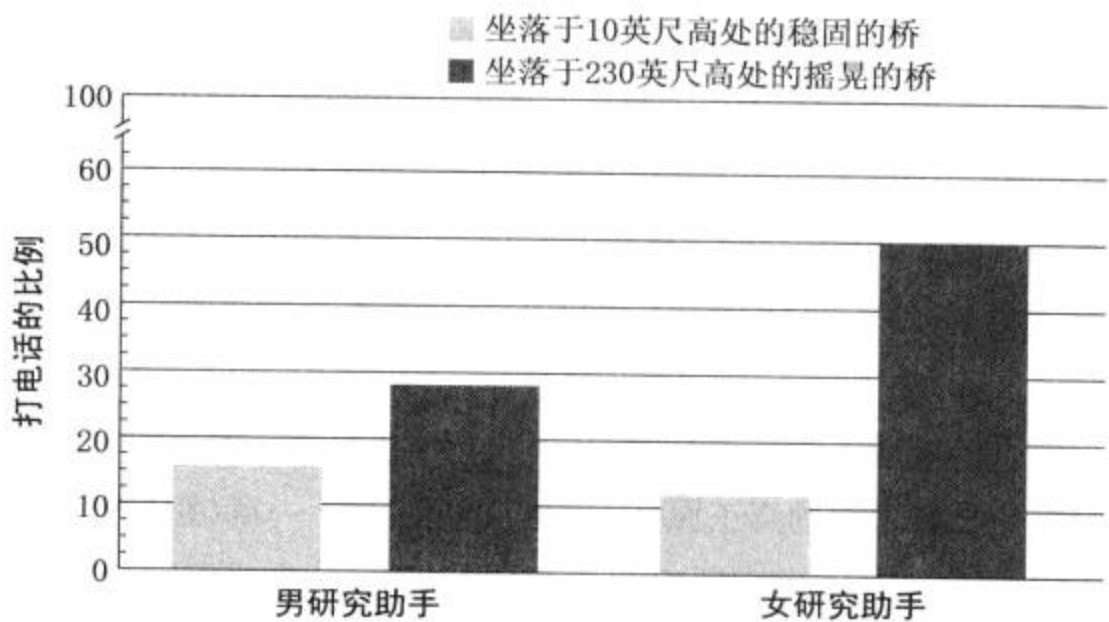
如果想要解释我和我妻子最初的交往,有社会心理学研究表明,我当时强烈的尴尬感觉 426 可能是让我对她产生爱慕之情的真正原因。根据我们在第十一章(第391页)里讨论的沙克特(1964)的情绪两因素理论,波谢德和哈特菲尔德(1974)认为只要符合三个条件就极易产生激情之爱。第一,你必须了解什么是爱,然后希望自己有一天也可以爱上某人。第二,你必须遇到某个人,他/她符合你对理想爱人的预先信念。第三,当这个人在场的时候,你必须能体验到一种生理上的唤醒。那么这种唤醒是如何变成激情之爱的呢?回忆一下沙克特的情绪理论,他认为人们是利用外部线索来识别自己内部的唤醒状态。当某个理想爱人出现时,如果发生生理唤醒,你可能会把这种唤醒解释为爱 and 性的吸引。但如果引起这种唤醒的真正来源是另外的东西,而不是那个有吸引力的人,那么激情之爱就只是一种错误归因。如果你同时受到来自另一个人的性吸引,以及其他令你产生生理唤醒的刺激(就像我第一次遇到我妻子的那种情况),那么你会怎么样呢?多尔夫·齐尔曼(Dolf Zillmann, 1984)把这种心理过程称为**兴奋转移**——一种刺激引起的生理唤醒转移或者加强了第二种刺激所引起的唤醒。这种情况下,我们把来自其他刺激的唤醒转移到并加到我们刚发现的情感对象身上。

唐纳德·达顿(Donald Dutton)和亚瑟·亚隆(Arther Aron)(1974)在英属哥伦比亚温哥华地区的卡毕兰诺峡谷浮桥上验证了这种把生理唤醒归因为恋爱感觉的假设。卡毕兰诺峡谷浮桥宽5英尺,长450英尺,由木板搭成,在卡毕兰诺大河上方230英尺的高空上连接两岸。这座桥对于恐高症的人们来说无疑是场噩梦——当你走在桥上时,它会在空中左右摇荡。不过附近还有另一座桥就不会让你这么心惊肉跳了。那座桥由坚固的大木头建成,离下面潺潺、平静的河水只有10英尺高。

在他们的实验里,当遇到没有同伴的男士过桥时,无论哪座桥,一位男性或女性实验助手都会走近他,请他在桥上看一幅图片并针对它写一个虚构的故事。之后实验助手还会询问这位男士是否愿意得到关于研究结果的信息,如果可能他可以留给他或她一个电话号码。达顿 427 和亚隆发现,那些女助手在浮桥上靠近的男士,所讲的故事里面其性想像的内容在所有实验

组里程度最高。正如你在图 12.6 里看到的,这些男士同样比其他组的男士更容易给助手打电话。很显然,他们把他们的生理唤醒——毫无疑问基本上是由于通过摇晃的浮桥引起的——归因到女助手身上。

图 12.6 高焦虑状态下的性吸引



在两座桥上,一座是坐落于10英尺高处的坚固的桥,一座是坐落于230英尺高处的摇晃的桥,有一位男性或女性研究助手会请过桥的男士们对一幅图片描写一个虚构的故事。那些站在摇晃的桥上由女助手靠近的男士们之后更容易给她打电话,假装想了解更多的研究发现。而且这些男士的虚构故事里面也包含了最高程度的性想像内容。这些发现如何支持了唤醒的错误归因假设?

尽管这是对结果的一个解释,但你还能想出其他的可能吗?或许那些选择跨越危险浮桥的男士,无论在性方面还是生理方面,都比那些选择更为安全的木桥的人来说,更喜欢冒险。如果是这样,那么是他们这种更冒险的人格决定了他们选择浮桥,也决定了他们会给女助手打电话。达顿和亚隆为了排除这种可能,重复了该实验,这一次只在浮桥上做实验。他们请一半的男士站在桥上写故事,而另一半则等他们过完桥,平静下来之后,才靠近他们让他们写故事。正如所期望的,那些更多的性意象以及电话次数,只与那些在桥上写故事的人有关。因此,可以解释他们行为的只有错误归因,而不是冒险人格。

情绪二因素理论强调了我们在解释唤醒状态中,思想和信念的作用。然而其他社会心理学家还提出了不同的机制,也可以解释为什么恐惧和焦虑可以加强浪漫的感觉(Kenrick & Cialdini, 1977; Riordan & Tedeschi, 1983)。根据第十一章里讨论的焦虑—关联(anxiety-affiliation)研究,道格拉斯·肯里克(Douglas Kenrick)和罗伯特·恰尔蒂尼(Robert Cialdini)(1977)提出有些情况下,他人在场经常会帮助焦虑的人们平静下来。他们认为,站在浮桥上的人被那些女助手所吸引的原因,不是因为他们误以为她令他们的生理反应唤醒,而是因为实际上她的确安抚了他们。她与男士的联系,让他们焦虑减少,因此也更招他们喜欢。所以说,不是对转移唤醒的错误识别增加了浪漫的感觉,而是情绪的“安抚”增加了人们的吸引力。

这种对浪漫吸引的解释尽管为达顿和亚隆的研究结果提供了另一种不同的说法,但很快

会陷入另一堆由一系列唤醒研究所带来的麻烦中。在一项实验里,实验者通过要求男被试先练习跑步两分钟或十五秒,来操控他们的内部唤醒(White et al., 1981)。这些男士完成上面的练习之后,就被立即邀请观看一段录像,里面是关于一位他们后面可能会见面的女士。有两种情况,一种情况下,这位女士看起来相当迷人,而另一种情况,她相貌平平。然后请这些男士在看完录像之后,对该女性的吸引力进行评价。

要留意这个实验里面的男被试并没有体验焦虑或者恐惧,因此肯里克和恰尔蒂尼提到的唤醒降低的解释,在这里的预测是,两种引起唤醒的练习不会存有差异。然而,唤醒的确加强了男人对目标女性的情绪反应。那些练习两分钟的男士,比那些只练习了十五秒的男士相比,评价那个身材吸引的女性更加有魅力,而那个长相平平的女性更没魅力。后面的研究表明,错误归因最容易发生于实际的唤醒来源(比如练习)没有目标人物那么突出的情况(White & Kight, 1984)。总之,这些研究表明,非性方面的刺激带来的唤醒可以加强人们对未来恋人的最初情绪反应,既可以正向也可以负向。

唤醒效应的错误归因其存在的基本前提是,人们糊涂地把引起自己唤醒的事物看作是其他某物而不是真的引发物。如果你的确知道唤醒的真正来源,那么错误归因就不应该发生(见十一章,第391页)。然而,在下面的一个研究里,肯里克和他的同事揭示出,即使当我们意识到是其他事情,并非是某人引起我们的唤醒,有时还是会加强对这个人的情绪反应(Allen et al., 1989)。而这种情况下,不存在错误归因。那么怎样解释这种情绪提升呢?肯里克认为,社会助长效应(第十章讨论过),可以为我们提供答案。也就是说,生理唤醒只是提高了我们对当前所注意的事物的反应。这种助长效应不卷入任何认知归因的部分;它仅仅是一种生理反应。或许这种非认知活动可以部分地解释激情之爱。

那么我们对激情唤醒的理解应该达到什么程度呢?某些情况下,我们可能会因为傻乎乎地把生理唤醒归因于不正确的来源,因此才体验到强烈的激情。还有时,我们可能意识到是其他原因引起我们的唤醒,但我们仍然愿意把它看成是强烈的激情。例如与人约会时,看一场激动人心的探险片,或者去游乐场坐过山车,这种生理唤醒都会转移到我们对身旁那个人的兴趣上。或许这里能给你的经验只有一个,所有的票据都放在一个浪漫的帽子里,我们不必在意自己的浪漫情感到底是被一个反射反应激发的,还是唤醒的错误归因,抑或“真实的情感”,但我们最好希望,有可能成为我们伴侣的那个人,最初也对我们感兴趣,而不是厌恶,因为兴奋转移可以增强好感同样也可以增强反感。

友情之爱比激情之爱更稳固持久

让我们再来想一下乔伊斯和路易的恋爱关系。是的,他们逐渐地越来越能确定彼此的爱。然而随着时间的流淌,热情的火花已经冷却下来化为温暖的灰烬。看到那些银幕上拥抱的电影明星,时刻都被激情撞击着,乔伊斯和路易恍然大悟,原来他们的感情深度无法与好莱坞对爱情的刻画相媲美。他们俩感觉非常亲密,像是最好的朋友,但是激情消退、流走。他们

- 429 暗自纳闷,“爱是不是都会这样?”那些考察过浪漫关系过程的社会心理学家,可能会回答他们,“是的,这就是浪漫爱情的归宿……如果你幸运的话。”为什么这么说呢?

早期爱情的那种像过山车式的情绪,会随时间平缓下来,最终变成一种更宁静、稳定的体验,其中的一个原因是激情通常会自动熄灭。激情之爱被认为是相对短暂的一种爱情,尤为典型的是发生在浪漫关系的早期阶段,当其中一方的爱较少时(Brehm, 1988)。实际上,在不确定能否赢得对方爱的那一刻,激情之爱到达颤抖的顶端。而如果我们在一浪漫关系中稳定下来,那么激情之爱的那种情绪上的新鲜感和不确定感,就会被更为确定和可依赖的爱所取代,如果还存在着爱的话。

有些社会科学家用天生的遗传机制来解释这种激情的减少。激情在关系之初更有适应性,因为这样经常能有孩子,然而孩子一旦出生之后,要存活下来就需要父母的共同抚育,因此夫妻对彼此就没有以往那么关注了(Kenrick & Trost, 1987)。这种更少热情却更为持久的友情之爱,哈特菲尔德(1988)是这样定义的,它是“一种令我们感到我们和那些人的生活已经深深的缠绕在一起的情感”(第205页)。友情之爱在亲密朋友之间以及爱人之间都很常见。它由双方对彼此确定下来的喜爱和尊重当中发展出来,是一种真正的相互理解(Sprecher, 1999)。

激情之爱与友情之爱的另一个不同之处在于对伴侣的看法。在浪漫关系的早期,激情冲昏了人们的头脑,相爱的人往往透过玫瑰色的眼镜去看他们的伴侣(Brehm, 1988)。在他们看来,伴侣“十全十美”,是“理想的男人或女人”,是他们的“梦中情人”。然而随着激情平静下来,伴侣双方在理解的基础上发展出友情之爱,这时,对所爱之人的过分理想化,常常就让位于更为现实的观点。不过,正如我们将要在本章的后面继续深入讨论的(第432页),尽管友情之爱更基于现实,但成功和幸福的恋爱伴侣往往是那些尽量用积极的一面来看待伴侣不完美地方的人。

女性和男性在爱的体验中有所不同

到目前为止,我们已经讨论了文化、历史和情境的因素对爱情的影响,甚至我们也谈到关系经历的时间本身也会影响爱情。在如何接近和体验爱情上,还有另一个重要的因素是性别。例如对美国大学生的研究发现,异性恋的男性比女性对爱情怀有更浪漫的看法(Hobart, 1958; Spaulding, 1970)。也就是说,男人更容易相信一见钟情,相信爱情是婚姻的基础,也是克服困难的动力,相信他们的恋人以及他们的恋爱关系都是完美的(Hendrick et al., 1984)。也有其他研究表明,男人比女人更容易陷入爱情,却往往更难从爱情中抽身(Dion & Dion, 1985)。他们不像女人那样容易在婚前提出分手(Hill et al., 1979)。

事实上,虽然看上去男人更期待进入异性恋爱关系,更愿意由情绪来指导他们的行为,但这也不意味着女人就不那么浪漫。一旦女人陷入爱情,她们通常也一样会卷入情感。实际上,她们会比男人更容易爆发出强烈的浪漫感觉,例如看到恋人后的狂喜和目眩,对过去浪漫

关系有更生动的回忆等(Dion & Dion, 1973; Harvey et al., 1986)。整体评价这些发现,一个可能的解释是,男人比女人表现出对爱情更急迫的需要,但是一旦一个男人和一个女人拍拖,他们都会深深地卷入情感,并追求浪漫的亲密关系。如果男人和女人的确是这样接近浪漫关系的,那么下一个问题就出来了。为什么男人更急迫地想要抓住爱情呢,而女人为什么一开始都会更为谨慎呢?

有一种可能的答案,关注的是传统上男人和女人在绝大多数文化下所处的不同社会地位(Howard et al., 1987)。通常来说,年轻男子对自己的社会和经济地位比年轻女子会赋予更大的期望。因此男人允许自己的情绪来支配他们对配偶的选择:他们的地位由自身决定,而不是他们的伴侣。而另一方面,意识到文化上的这种性别不平等,女性容易认为她们未来的地位更多要由她们配偶的地位所决定,而不是自己。因此任性地由着自己的情绪,在女性看来结果可能不可收拾,因而会在爱情上采取更实际的方式。这种基于社会文化角度的解释,与第十一章里所呈现的数据相吻合。的确,男性在选择配偶时,把身体吸引置于更重要的位置,而女性则更强调社会地位。 430

还有一种不同的视角,是从我们的生物性出发,而不考虑文化(Buss, 1995; Kenrick & Simpson, 1997)。进化理论认为,男性与女性表现出来的不同恋爱方式,基本上取决于两性在性关联后果,也就是生孩子方面上的不同投资。对于男人来说,需要最大可能地让自己的基因存活于后代,那么最好要在关系的早期就尽早建立起性亲密,因此理论上,他们会一个接一个地朝着她们献殷勤。这样就有可能在繁殖上成为大赢家。然而对于女性来说,选择配偶需要不同的方式,是因为她们在繁殖期只有有限的卵子,可以得到受精。这种生物学上的局限,就意味着对于女性来说,最好的策略是仔细地判断那些有可能成为她们配偶的男人的优点和缺陷,从而可以从中挑出最好的基因。因此,根据进化理论家的观点,对于男性来说,迅速进入爱情在进化中更有适应性;而女性则需要慢慢地考虑。

尽管进化论的取向提供了一个看似还说得过去的理由,来解释为什么男性会迅速陷入爱情,而女性则更为谨慎,但这样如何解释男人比女人更不愿结束恋爱关系呢?从进化论的观点上看,对于男性来说,能迅速地进入以及脱离爱情看上去更有道理,因为这种多次、短期的恋爱关系,可以令他们的基因有最大的遗传几率。进化理论家对此提供了一种可能的解释,男人之所以比女人从爱情中抽身更慢的原因是,他们在恋爱关系中没有什么可失去的东西。因为他们不必担心生物钟和怀孕的风险,即使处在一个没有结果的关系中,他们也比女人有更多的时间可以浪费。 431

与进化论的观点不同,从社会文化的视角来解释这种性别差异,会认为异性恋的男性之所以会很快进入爱情,又很慢走出爱情,是因为他们渴望亲密,这归根于他们对男性朋友无力表达爱情和温柔。正如前面讨论的,因为男性形象已经被社会化为要有阳刚之气,因此他们同性之间的友谊往往缺乏亲密。常常只有在与女人之间的浪漫关系中,他们才可以表达温暖、柔情和深厚的情感。的确,无论对于已婚还是未婚的异性恋男性来说,对浪漫关系所给予

的情感支持都有更多的依赖(Tschann, 1988)。因此,男性迅速进入爱情,并不愿意结束浪漫关系,可能是因为他们把他们所有的情感的“蛋”都放在了浪漫关系一个篮子里面。而相反,女性更容易把情感的蛋分散放置,许多都放在同性友谊那里。

尽管我对进化论和文化论的观点进行了比较,但越来越多的社会学者相信,这两种观点经常互为补充,而非对立(Schaller, 1977)。在解释女性和男性接近和体验爱情方面存在的性别差异,文化论强调了传统上两性在社会中所拥有的不同社会角色和权利地位。换句话说,他们关注女性和男性不同的社会生存环境如何影响他们对于爱情的思考和决定。然而,这种性别角色和文化地位系统的根源是什么呢?进化论的解释则关注,最初这种差异如何在进化选择的压力下产生出来。可能对于爱情上的性别差异,最后“最好”的解释,就是生态选择压力造就了我们祖先的行为,而这继而又塑造出一定的社会行为模式,并留给现代的男男女女们对待爱情的不同反应能力。但对于现实中男女实际发挥这种遗传来的能力的程度,可能就要依赖于当前的社会和经济状况。换句话说,文化和社会学习可以促进,也可以压制这种遗传来的能力。

小结

- 关于浪漫爱情的四个神话:

爱情只能在异性间发生。

浪漫信念在所有历史阶段都是相似的。

所有文化对爱情的看法都是一致的。

爱另一个人你首先必须要爱自己。

- 激情之爱:相对短暂的一种浪漫爱情,在浪漫的早期阶段尤为典型,恋人那时对彼此的爱情还不能确定。
- 友情之爱:缓慢发展并更为持久的一种浪漫爱情,从恋人对彼此可以确定的爱情和尊重中发展出来。
- 文化以及/或者进化方面的原因可以解释为什么男性和女性之间在爱情体验方面存在差异。

432 * 爱情可以持久吗?

在美国,每年有超过一百万的离婚事件发生,并且超过半数的婚姻都以离异作结(美国人口普查局,1998年)。婚姻之外的那些浪漫关系的死亡比例还要高一些。虽然让爱情持久的可能性不是那么乐观,但是我们都认识一些经营着自己的爱情,并且将这种令人满意的关系保持了很多年的人。在这一章节里,我们要探讨对浪漫关系中的满意度和冲突解决起到积极作用的常见因素中的一部分。

尽可能积极地看待爱侣会带来满意的关系

我的父母亲已经结婚超过 50 年了。对于我来说,他们是幸福伴侣的代表,我在第 428 页使用了他们的照片用来举例说明朋友般的爱情。多年的生活中,我注意到我父母亲的爱情中的一个特点,就是它看上去似乎部分建立在积极错觉的基础上。比如尽管我相信我的母亲的确是一个伟大的人,但是我父亲描述她的方式会使你觉得她同时被认为是一个圣人和一个“宇宙(全能)夫人”。这里要向我的母亲表达歉意,但是由这个例子所引出的问题是:我父亲对我母亲的美德的放大化是不是他们的婚姻保持健康良好的一个组成成分呢?这种知觉伴侣的方式是否可以促成一个更加幸福的婚姻呢?

多年来,很多心理学家声称,保持浪漫关系中的满意度取决于人们对于其伴侣的实际的优点和缺点的了解(Blickman, 1987; Swan et al., 1994 年)。尽管对于现实性所偶然带来的好处能产生多大效果,争论起来十分困难,但是一系列的研究发现提示出,我们都有一种将自己的浪漫关系知觉为比其他人更好一些的需要(Gagne & Lydon, 2001; Sanderson & Evans, 2001)。既然如此,如果我们一味地寻找伴侣身上的不足,我们怎么能满足这种需要呢?这个问题的答案就是,如果我们想要在恋爱中快乐,我们就应该让自己有一种在浪漫关系中感觉良好的意愿,减少用批评的眼光分析关系中不完美之处的举动(Rusbult et al., 2000; Sedikides et al., 1998)。就像存在着自我服务偏差使得那些高自尊感的人倾向于将自己视之为尽可能的优秀一样(见第四章,第 113—114 页),在幸福的亲密关系中的人们倾向于将他们的伴侣的正性行为归因为内在因素(他们优秀的个性特质),而将他们的负性行为归因于环境(恶劣天气)。这种同伴提高偏差不仅仅让恋人们感觉良好,并且有研究认为它还有助于产生自我实现预言(Drigotas et al., 1999)。

在一系列的研究中,桑德拉·默里(Sandra Murray)和她的同事们发现,在一个令人满意的、稳定的亲密关系中一个重要组成成分是在知觉自己的伴侣时,将积极的错觉与清晰的现实结合到一起的能力。也就是说,那些能够在伴侣身上发现伴侣自己都发现不了的美德的人,比那些视角更现实的人在亲密关系中往往更幸福(Murray & Holmes, 1999)。举一个例子,在一项纵向研究中,约会双方中那些倾向于在浪漫关系建立的最初阶段将另一半理想化的个体,与那些用更客观实际的眼光看待另一半的伴侣相比较,在之后的一年中报告出更多的满意度的提高以及更多的冲突和怀疑的减少(Murray et al., 1996b)。除此之外,在这一年中,伴侣中被理想化了的那一方将这些美好的感觉融入并体现在了他们的自我概念中。对于已婚夫妻的研究也得到了相似的结果(Murray & Holmes, 1997)。这些研究提示我们,伴侣中将对方理想化的个体通常创造出一种自我实现预言。通过使用“跳过缺陷”以及将不完美的关系理想化等方法,个体不仅可以满足认为自己的亲密关系比其他大部分的亲密关系更好的需要,而且他们还创造了一种必要的环境,在这种环境中他们的美好错觉可以变为现实。

批判思考 在本章的前面你已经了解到激情式的爱情往往容易透过玫瑰色眼镜感知伴侣。这种将另一半理想化的感知方式通常会随着爱情模式发展成为友情式而变得更加现实

化。那么,既然友情式的爱情比激情式的爱情更持久,为什么目前的研究显示用理想化的方式知觉伴侣比用实际的眼光知觉另一半更加幸福呢?这要如何解释呢?

433 当两人的所得与付出之比相似时,爱侣会感到满意

就像在第十一章中提到的,社会交换理论基于的一个假设就是所有的人际关系都像是经济学上的交易,在这个交易中每一方都试图使他们的付出最小化,而收益最大化。尽管亲密关系给人的感觉是建立在关注对方需要而非自己需要的基础上的,但是如果认为人们一旦坠入爱河就会减少对于他们在亲密关系中的付出与收益的衡量,那么这种想法还是太天真。实际上,决定一个亲密关系是否能够持久的重要因素之一就是对于在这段关系中伴侣双方的付出与收益之间的知觉。那么这些付出与收益是如何表现的呢?

关于解释付出与收益如何在亲密关系中起作用的一个理论叫做公平理论,它是一个典型的交换模型(Adams, 1965)。这个理论认为处于浪漫关系中的人们并非试图将自己的收益最大化,将自己的付出最小化;而是当双方的收益与付出的比例相近时,他们最满意。如果一方在这段关系中得到更多的回报,但是也为这段关系作出了更大的贡献,这段关系也是公平的。

为了便于理解,我们再次以假想出的一对夫妇,乔伊斯和路易为例。他们现在结婚了并且有一个小宝宝。乔伊斯放弃了她的事业留在家中,虽然做家务事很枯燥无聊,但是她能够亲眼见证自己的小宝宝的成长,从这里面她得到了巨大的快乐。再从路易的角度看,他的事业发展得很好,但是这也使得他与家庭之间有一定的距离,不过总体上说,他同样对他们的婚姻很满意。引入一些主观性的数字来描述他们的付出与收益,假定乔伊斯的收益等于40,那么路易的收益相当于25。尽管乔伊斯在这段关系中所得到的更多,但是他们的婚姻依然是平等的,因为她比路易付出的更多:32比20。就像你所看到的,公平基于一个平衡的或者平等的关系。

$$\frac{40}{32} = \frac{25}{20} = \frac{5}{4}$$

乔伊斯的收益/
付出比例

路易的收益/
付出比例

这段关系的收益/
付出比例

如果双方的比例不相等,公平理论预测双方都会感觉到有压力从而试图重建平衡。这种压力如何表现出来呢?收益过度的一方会对不公平感觉到负罪感,而收益不足的一方会体验到愤怒和沮丧。有研究证明在约会关系以及夫妻关系中,不公平都会产生这些负性情绪(Hatfield et al., 1982; Schafer & Keith, 1980)。不过,虽然收益过度的一方有体验到负罪感的倾向,他们通常会对这种关系感到满意和愉悦。但是收益不足的一方不会这样感觉。他们的愤怒和沮丧将会导致对关系的巨大的不满意感(Sprecher, 1992)。在这种由不平等所产生的压力下,不平等的关系很难持久就不足为奇了(Walster et al., 1978)。

社会支持可以预测关系满意度

对于大多数西方文化而言,大多数拥有长期亲密关系的人们将他们的伴侣视为自己最好的朋友,并且在他们需要帮助时最有可能向伴侣寻求支持(Pasch et al., 1997)。接受这种帮助有三点重要的好处:需要帮助一方的压力会减轻,同时他/她对这段关系的满意度和承诺会提高(Sprecher et al., 1995)。当然,伴侣中的一方对另一方生气时,他们会降低向对方寻求或提供帮助的可能性,这种不帮助会极大地损害他们之间的关系(Abbey et al., 1985)。

在异性亲密关系中,男性比女性更多地从对方身上得到社会支持。因为女性有更多的社会支持来源,包括朋友、亲戚和邻居等(Cutrona, 1996)。尽管有亲密关系之外的很多社会支持来源,女性的良好的心理水平与她从伴侣处得到的支持依然有很大的联系。比如一项对于夫妻的纵向研究发现,那些压力水平较低者,无论男性还是女性,都在之前的6个月中得到了伴侣大量的情感支持(温柔和理解)和信息提供(建议和指导)(Cutrona & Suhr, 1994)。

不幸的是,对于异性浪漫关系中的女性来说,她们提供社会支持的能力显示出强于她们的男性伴侣(Vinokur & Vinokur-Kaplan, 1990; Wheeler et al., 1983)。对于这种性别差异的最普遍的解释是女孩在儿童时期得到更多的看护角色扮演和情感关注方面的训练(见第十一章,第365—366页)。对女性的社会角色培育使得她们的行为更有助于增进关系,而男性的社会角色更多的赋予他们提升自我的行为,比如自立和控制。这种性别差异可以解释为什么男人从婚姻中受益更多:男人们娶来的妻子总体上说在照顾他人以及营养搭配方面都有着大量的训练和经验;而女人们嫁给丈夫总体上来说是把大量的时间花在学习如何从他人中独立出来。

这种社会性别角色的不同对男女同性恋伴侣的影响有何不同呢?劳伦斯·库德克(Lawrence Kurdek, 1998)做的一项为期5年的纵向研究发现,在女同性恋伴侣中,伴侣间“双向双份的”增进关系的行为使得她们比异性夫妻更为亲密,但是这种亲密并没有导致更多的关系满意度。再看男性同性恋伴侣,虽然他们的“双向双份的”增进自我的行为可以解释为什么他们比异性恋伴侣有更强的自治需求,但是这也并没有导致更低水平的关系满意度。

因为男性在大多数社会中都占有统治地位,他们的社会性别角色较之女性更能反映一种文化的主导价值观。我们的社会越来越平等地对待两性,我们教育男孩和女孩的方式越来越相似,这些都会导致性别差异的减小。现在的问题是,这种减小的方向是怎样的?是向着关系取向行为的方向发展,还是自我取向行为的方向发展?关于这个问题的答案部分取决于你对于未来的浪漫关系的价值观,部分取决于你对下一代人的社会性别角色塑造的倾向。

我们对爱人比对陌生人更吝啬

在长期的浪漫关系中,我们得到了很多情感上的愉悦。除此之外,这种亲密也在源源不断地频繁制造挫折和烦恼。对这些“心灵的恶化”最寻常的反应就是在情感上对我们的爱人猛烈冲撞(Miller, 1997)。举一个例子,多项研究发现,已婚者在面对有争议的话题,或者处理

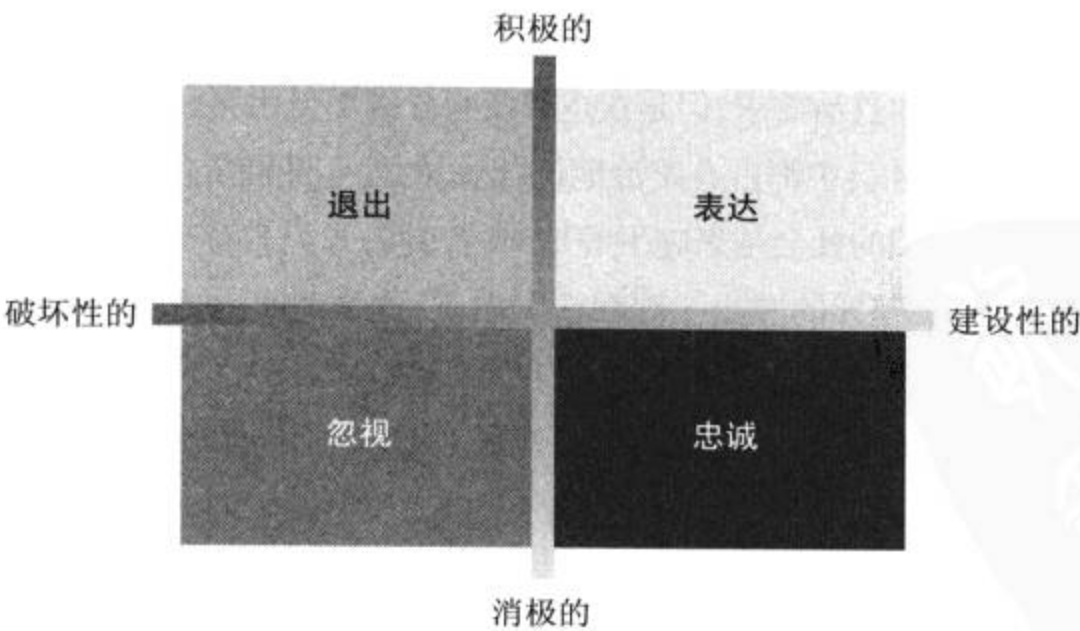
问题解决任务时,当对方是陌生人而非自己的伴侣时,人们会更有礼貌、更宜人、更关注对方 (Birchler et al. , 1975)。人们不仅打断他们的伴侣的话语,并且公开地批评和贬低他们。这种由社会不敏感所导致的交流问题可以逐渐地削弱爱侣间的情感连接(Kurdek, 1994)。

435 许多研究表明,面临着关系破裂的伴侣们没有能力或者不愿意终止负性情绪的表达 (Halford et al. , 1990)。例如在一项对已婚夫妻的为期4年的纵向研究中,乔治·盖德曼和罗伯特·莱文(1992)发现,在那些以离异结束的关系中,个体更有可能出现令人烦恼的行为,比如不断责骂对方或者只顾自己诉苦不注意倾听对方的心事。当有矛盾的夫妻交流时,通常会陷入一种被盖德曼(1979)称为负性影响循环的怪圈。在这个怪圈中,正性行为被忽略而负性行为不断得到回馈。尽管闹矛盾的夫妻可能破坏他们的关系的就是每一个白眼、每一句生硬的话语和每一声刺耳的关门声,但是他们却从不停止这些破坏性的行为。另一方面,幸福的夫妻使用一种更加建设性的方式争论(Blais, 1990)。当他们向对方表达意愿时,他们还会考虑对方的情感和立场(Koren et al. , 1980)。这种在争论时站在对方立场上考虑问题的倾向(一种叫做角色扮演的心理状态)对保持关系的健康发展很重要(Arriaga & Rusbult, 1998)。

人们使用不同的策略来应对麻烦的关系

在浪漫关系变得不令人满意时,人们会采取哪些典型的应对策略呢? 拉斯布尔特(Caryl Rusbult)和她的同事们定义了四种人们常用的处理问题关系的策略(Rusbult et al. , 1986a, 1987)。他们对这段关系的承诺影响他们的策略选择或者使用。最满意并且投入最多的伴侣们,也有着最多的致力于解决问题从而保持并促进关系发展的承诺(Arriaga & Agnew, 2001; Bui et al. , 1996)。图 12.7 说明了这四种策略的主要特征。

图 12.7 基本应对策略



在解决关系中的冲突时,人们采取了不同的策略。这些策略可以分为积极——消极维度和建设性——破坏性维度。在你的生活中面对浪漫关系中的不满意时,你采取了这四种基本策略中的哪些呢?

拉斯布尔特认为,在解决冲突时,一些人会采取一种消极的建设性的方式——显示出自己的忠诚。他们只是等待,希望事情自己解决。采取这种策略的人往往害怕“触礁”,所以他们不说话,期望他们的忠诚能够保佑这段关系不翻船。另一些人,特别是男人,采取忽视这种消极的破坏性的策略。他们一言不发,无视他们的伴侣,或者减少陪伴他们的时间。总而言之,那些被忽视者很糟糕地对待他们的伴侣,他们总是找一些与问题所在无关的事情批评他们的伴侣。那些不知道如何发泄自己的负性情绪者,以及那些既不打算结束这段关系又不想改善它的人,倾向于使用这一策略。当人们真的认为这段关系不值得挽救时,他们会退出。436 这是一种积极的破坏性的方式。在解决关系中的冲突时,一种更具建设性的积极策略是表达。人们会讨论问题所在,寻找折中的方法,请教临床心理学家,并试图挽救他们仍然看重的这段关系。

拉斯布尔特和她的同事(1986b)发现人们在选择采用何种策略对待令他们不满意的关系时存在一种决定因素,就是他们的心理男性化和女性化水平(见第五章,第126页)。在一项包括男女同性恋个体和异性恋个体的调查中,具有更多女性化特质的个体更倾向于采用建设性的方式处理关系中的问题。他们会积极寻求可以接受的解决方案,或者如果解决方案不能实现,他们会静静地忠于这段关系。相反,那些具有较多男性化特质、较少女性化特质的个体,往往会采取破坏性的方法对待他们关系中的问题。他们不是消极的回避问题任凭事情进一步恶化,就是做一些像是在威胁说要退出关系的行为。这些行为图式在男性和女性中都存在,没有性别差异。另一些更普遍的研究观点是,关系中的一方或双方具有较高的女性化特质能使得这段关系具有更高的关系满意度和承诺(Lamke et al., 1994; Stets & Burke, 1996)。除此之外,关于已婚夫妻的纵向研究显示,男子气概对关系满意度的负性影响是由于男性身上(而非女性身上)的那些不受欢迎男性化特质,比如骄傲自大和攻击性;而像独立和果断自信这些较受欢迎的男性化特质不会对关系满意度产生负性影响(Bradbury et al., 1995)。

总而言之,这些结论说明,在习得女性化特质的过程中人们学会了使用建设性的方案对待关系中的冲突(Ickes, 1985)。另一方面,习得不受欢迎的男性化特质会使关系免于死亡的可能性遭到毁灭性的打击。为什么事情会是这样的呢?就像前面提到的,女性化特质是公共取向的,伴随着温暖、亲密以及对人际关系的关心。相反地,男性化特质更多的是一种个人取向的,伴随着权利、统治以及对工具性(如工作)目标的实现。具有较多女性化特质的人在解决关系中的冲突时,显示出更多的关注情感上的分享和妥协的偏好;而具有很多男性化特质的人,尤其是那些不受欢迎的男性化特质,更喜欢独自做决定并将自己的意愿强加于别人身上。基于这样的描述,我们就不会奇怪为什么面对浪漫关系中出现的問題时,两种性别的个体往往会达成不同的结果了。

批判思考 就像你在前面所学到的(第408页),在异性恋爱关系中最常见的焦虑——回避组合是一个焦虑——矛盾型女性被一个回避型男性所吸引。尽管关系双方对这种“水与油”式的关系通常都并不满意,但是在一项为期3年的以那些怀着诚意约会的异性恋伴侣为

对象的纵向研究中,李·柯克帕特里克(Lee Kirkpatrick)和基斯·戴维斯(Keith Davis)(1994)发现,这种不匹配的令人不满意的关系出奇的稳定。相反地,如果是一个焦虑—矛盾型的男性和一个回避型的女性组成的关系就极其不稳定,大部分只能维持很短的时间。本章你已经学过了不少内容,你如何根据所学知识解释一下这些性别影响关系稳定性的发现?

分手常常引起情绪困扰

当浪漫关系失败时,双方通常极少期待这样的结束。无论是尚处于约会阶段还是已经结婚,女性倾向于提出结束关系(Hagestad & Smyer, 1982; Rubin et al., 1981)。对于这种性别差异的一种可能的解释是女性对关系总存在的问题更关注也更敏感(Ptacek & Dodge, 1995)。

无论是在同性关系还是异性关系中,最先提出分手的那一方通常承受的压力更小,这种现象在异性关系中的男性身上比女性体现得更明显(Frazier & Cook, 1993; Helgeson, 1994)。当在浪漫关系中被拒绝时,男性也比女性更加痛苦。对于这种现象的一种可能的解释是受传统观念的影响使得人们具有不同的性别角色。首先,由于权利和控制属于传统男性性别角色的核心内容(Garfinkel, 1985),当他们的伴侣提出分手时,他们对关系的控制权也转由他人掌握了。因此男性的自我效能感可能会遭受到更多的威胁,他们会经历更多的情感上的痛苦。另外,由于异性恋爱中的男性更倾向于把他所有的情感鸡蛋放入他们的浪漫关系的篮子中,当篮子破裂鸡蛋被打碎时他们可能会承受更多的感情上的痛苦(Barbee et al., 1990)。

对于个人主义和集体主义意识形态的研究也得到了相似的结论。一项对于美国人和波多黎各人的浪漫关系破裂的研究中哈里·特里(Harry Triandis)和他的同事们(1988)发现,个人主义倾向的个体在分手后最孤单。就像在第十一章(第394页)里所探讨的,个体所得到的广泛性社会支持网络越少,就会越孤单。当浪漫关系宣告结束,个人主义者比集体主义者得到更少的人来安慰他们的情绪。

在应对爱情的离去时,男性和女性同样倾向于花掉一些时间对这段关系做个自我总结和思考(“真庆幸我把那个傻瓜给甩了!”“我学到了宝贵的一课”)。他们会投入到体育活动中使自己分散精力,或者做一些什么事情改善他们的容貌和性别体征。此外,女性比男性更容易哭泣,将事情的经历讲给她们的朋友,阅读自我帮助的书籍,找临床心理专家更好地了解自己的体验(Orimoto et al., 1993)。这些结论说明女性比男性更倾向于在一段关系破裂后,花费时间,去关注她们情感上的需求,并且通过各种方式增进对自身需求的了解,以便使今后的关系更加令人满意。

对浪漫关系的破裂处理得最好的个体是那些拥有社会支持网络的人们,也就是那些可以从朋友和家庭中得到情感上的支持和鼓励的人们(Holanhan et al., 1997; Milardo & Allan, 1997)。在承受重压的时间里,这种支持系统给刚刚成为爱情受害者的个体提供了一个“缓冲器”,使得他们不必骤然面对损失所带来的全部压力(Thoits, 1982)。社会网络所提供的支持可以是情感抚慰也可以是经济援助。这样做的目的是帮助受伤者从失败中走出来,重新找回

他们日常生活中的常态。

尽管爱情经常给我们的生活带来混乱,我们中的大多数人渴望能够得到一份浪漫关系,甚至在我们经历了一次浪漫关系的失败后依然如此。一些人把这种坚持叫做一种形式的人迷,另一些人将这种对浪漫的亲密关系的期待描述为一种人类最基本的需求——一种分享的愿望,和一种将自己尽可能完完全全地融入到另一个已经全部成为我们自己的自我概念的一部分人的生活 and 爱中去的愿望。

小结

438

- 一系列的因素决定爱情将会持久还是褪色:

那些将另一半理想化的夫妻较之那些用更现实的眼光看待伴侣的夫妻更可能拥有幸福的关系。

双方的付出和所得的比率相近的浪漫关系最幸福。

从伴侣处得到的社会支持可以增进关系满意度和承诺。

闹矛盾的夫妻通常没有能力或者不愿意终止那些针对对方的负性情绪表达。

- 在处理关系中不尽如人意之处时,我们通常使用四种典型的应对策略:忠诚、忽视、表达和退出。
- 当爱情中的失落者拥有一个社会支持网络时,他应对失败处理得最好。

* 应用

面对嫉妒,你会怎么办?

除了亲密关系中包含的很多其他问题,嫉妒也会导致关系的失败。嫉妒是当一段对个体的自我概念具有重要意义的关系受到威胁时所体验到的负性情绪反应,这种威胁可以是遇到了真实存在的对手或者假想的对手(Parrott & Smith, 1993)。在大多数情况下,这种威胁是另外的一个人,但是人们对伴侣用于工作、兴趣爱好和履行家庭责任的时间也会产生嫉妒心理(Buunk & Bringle, 1987)。一些人错误地认为,嫉妒代表着对伴侣的爱很深,因此嫉妒是浪漫关系中的一种健康的信号。实际上,研究证实它代表的是伴侣的依赖性水平,因此是关系不安全性的信号(Salovey & Rodin, 1991)。它还会刺激产生许多负性情绪和行为并降低自我效能感(Mathes et al., 1985)。

尽管嫉妒带来了消极的和不愉快的影响,一些人有意地操控出一些情境让他们的伴侣产生嫉妒之心。举一个例子,对于大学生的一项研究发现,三分之一的年轻女性和五分之一的年轻男性与其他人打情骂俏或者谈及前任爱侣的事情,试图以此得到现任爱人的关注并借此加强他们之间的关系(White, 1980a)。那些有意诱发嫉妒心理的人报告说他们对关系的卷入度比他们的伴侣更高。不幸的是,在多数情况下这些策略实际上没有帮助,反而伤害了关系。

什么样的应对策略,不论是建设性的还是破坏性的,可以用来帮助我们与自身的嫉妒心理作斗争呢? 杰夫·布莱森(Jeff Bryson, 1977)建议说,所有的嫉妒应对策略都可以概括到两大类目标——取向的行为中去:

- 1. 希望维持关系。
- 2. 希望保住自己的自我效能感。

就像在表 12.6 中所示的,如果体验到嫉妒的个体既希望维持关系又希望保住自己的自我效能感,就需要通过与对方谈判找到一个双方都比较满意的解决方案。这种建设性的有效的策略与拉斯布爾特的关系主张中的“表达”有联系。如果体验到嫉妒的个体只希望浪漫关系得到维持而不在乎自我效能感的降低,他们可以放下他们的骄傲去容忍这些嫉妒诱导行为。这种消极的解决方式与拉斯布爾特的关系主张中的“忠诚”有联系。与这些关系保持策略相反的,那些更在意保住自身自我效能感的个体通常运用语言上或身体上的攻击报复他们的伴侣或对手。同样地,那些体验到嫉妒心理,但是既不试图保持关系也不试图加固自我效能感的个体常常采取自我破坏性的行为。

表 12.6 应对嫉妒的不同方法

关系保持行为			
		是	否
自我效能感保持行为	是	通过谈判达成一个彼此接受的解决方案	对伴侣或者对手的言语上、身体上的攻击
	否	对关系的依恋	自我破坏性行为

在评论这些不同的策略时,莎伦·布雷姆(Sharon Brehm, 1992)引入一个较好的角度:经历嫉妒体验者在行动之前应该同时思考一下他们所要采取的应对策略的短期效果和长期效果。举例来说,对伴侣的言语上或身体上的攻击短期内可能可以达到威胁对方留在关系中的目的,并且这样做可以支撑住你自己正在下降的自我效能感,但是从长远角度看,这样做会将你的伴侣推得离你更远并降低你的自我效能感。类似的,向你的伴侣辩护或者乞求他们结束另一段浪漫关系在短期内可能会有效果,但是由于这样做减少你在你伴侣心目中的吸引力,从而会威胁到你的自我效能感。

一项由彼得·萨洛维(Peter Salovey)和加迪斯·罗丁(Judith Rodin)(1988)负责的对早期成年人的研究发现,“自我信赖”策略是减少嫉妒心理的最有效的方法。这种策略包括使得体验到嫉妒心理的个体容忍情绪的爆发,继续进行每天的例行公事以及对这段关系的价值的再评估。另一种减少伴随着嫉妒而产生的沮丧和愤怒情绪的方法是“自我支持”。这种方法包括积极寻找有关自己的积极因素,做让自己愉快的事情。相似的,伊莱恩·哈特菲尔德和理

查德·拉普森(Richard Rapson)(1993)发现鼓励人们结交新朋友,开始一份新的工作,重返学校都可以帮助人们想到自身好的方面,从而可以反过来降低他们的嫉妒心理。

对所有这些应对嫉妒心理的工作的最普遍的评价是:对这种“绿眼睛的妖怪”的最佳解毒剂是:(1)避免对自己以及他人的破坏性的情感爆发,以及(2)发展出对自己有能力去行动并且在关系中保持独立的自信心。在最后的分析中应当指出,即使亲密关系中卷入了他人对我们自我概念的影响,我们自身的健康以及我们的关系的健康取决于我们能否发展出一种能力,这种能力就是我们的一种相对于我们的伴侣的自我独立性的意识。

* 特色研究

嫉妒反应的性别差异

资料来源:Nadler, A., & Dotan, I. (1992). Commitment and rival attractiveness: Their effects on male and female reactions to jealousy arousing situations. *Sex Roles*, 26, 293—310.

爱情中的嫉妒心与两种威胁相联系:(1)一种对于目前的关系的威胁,以及(2)对嫉妒产生者的自我效能感的威胁。由于男性和女性的社会化方式不同,研究者提出假设,认为女性会认为一个体验到嫉妒心理的女性更关心一段浪漫关系是否会结束,而男性则会认为一个体验到嫉妒心理的男性更关心自己的自我效能感的丧失。

方法

被试为76名女性和75名男性(年龄分布在27—45岁之间),来自于特拉维夫的多种成人教学课程班的以色列人。所有的志愿者均处于中等或上等社会经济地位阶层,并且结婚2到5年。每一名被试阅读四篇描写人物的小短文,每篇文章讲述一个激起嫉妒情绪的情境。对于女性被试,短文描写了一位妻子发现她的配偶与其他女性有过私通行为;对于男性被试,则主人公的角色调换。竞争对手的吸引力以及配偶与竞争对手之间的关系的承诺程度在不同的短文里有所变化。在每篇文章之后,被试需要填写一份问卷,回答他们认为受到背叛的一方将做出何种反应。

结果和讨论

正如前面所预期的那样,结果显示男性和女性被试所认为的受到背叛的一方的情感体验和行为反应有所不同。虽然,男性和女性被试都认为他们的同性别的主人公通常会对那些外表具有吸引力的竞争对手产生更强烈的反应,但是他们所认为的主人公产生最强烈的反应的情境不同。

女性被试认为主人公(那位妻子)在发现她的竞争对手具有很强外表吸引力,并且当他们之间的关系持续了很长时间时(高承诺),主人公的感觉最糟糕,并且体验到最强烈的负性情绪。她们认为当主人公发现她的竞争对手具有很强外表吸引力,但是他们之间的关系具

有很低的承诺时(偶发事件),主人公体验到的负性情绪和负性刺激要低得多。研究者解释说这一结论支持了他们的假设,体验到嫉妒心理的女性更在意挽救一段有价值但是却遇到麻烦的浪漫关系,甚于对努力重建丢失掉的自我效能感的在意程度:当她们的浪漫关系受到最严重的威胁时,她们所体验到的负性情绪达到峰值。

与这些事实相反的,男性被试认为主人公(那位丈夫)在发现他的妻子与一个具有外表吸引力的竞争对手只有偶然的一次浪漫后(低承诺),会体验到最强烈的负性情绪。当那位不忠的妻子被描述为与一位具有外表吸引力的异性有一段长时间的浪漫关系时(高承诺),男性被试会认为是那位受到背叛的丈夫对他妻子来说已经没有什么吸引力了。研究者认为这种现象支持了他们的假设:相对于努力挽救一段出现裂痕的浪漫关系,男性更注重他们自我效能感的丧失。当他们的浪漫关系受到最严重的威胁时,男性似乎在情感上同他们的伴侣分离了。

总之,这些研究结果提示我们,男性和女性对于浪漫关系受到的威胁都很敏感。但是他们倾向于使用不同的应对方式解决这些威胁。当受到威胁时,产生嫉妒的女性更倾向于从情感上关注她们的关系,这样做有助于挽救这段关系;产生嫉妒的男性则更倾向于从情感上从他们的关系中脱离出来,这样做有助于保护他们的自我效能感。

* 本章回顾

关于亲密关系你都学到了什么呢?你是否注意到你同你的父母所发展出来的依恋类型与你对你所期望的友谊的类型以及浪漫关系的类型之间的联系了呢?浪漫关系的不同类型之间有何种差异?与那些典型的好莱坞电影里面所描述的相反,激情并不是浪漫的基石,研究已经清晰地证实了友谊是维持浪漫关系得以持久的最佳支持。当然,激情是重要的,但是它441 它对维持你的浪漫关系的作用的重要性并不像它对你们在最初的相互吸引时擦出火花那样重要。随着关系的发展以及你们相互之间的友谊的增进,激情将会减少,但是它还会时不时地再次爆发,用你们感官上的化学感受提醒着你们。希望这些知识可以使你更加坚定地抵制一种行为——为了追寻那种想像中的所谓永不褪色的激情而习惯性地开始和结束一段段的关系。

虽然“真实的”爱情通常与理想化了的好莱坞电影不匹配,满意的、稳定的浪漫关系中一个很重要的成分就是你是否具有一种在知觉你的伴侣时将美好的幻觉与清醒的现实结合过来的能力。就像对待你自己的自我觉知一样,忽略你的伴侣身上的缺点,夸大他们的优点不仅可以满足你希望自己的关系比其他的大多数人强的愿望,还可以真真实实地创造出一种必要的情境,使得你的美好的幻觉能够变成现实。这又是一个教给你如何塑造你的社会实体并创造出自我实现预言的实例。

尽管你有权力决定你的亲密关系的进程和方针并使其成为现实,但是如果你以为它不会受到外界环境的伤害你将会遇到麻烦。尽管有俚语说过“没有第三方可以破坏一个幸福的关

系”，但是研究已经证实，你的朋友和家庭成员对你的浪漫关系的赞成或反对可以显著地影响到这段关系将会持续或者失败(Sprecher & Falmee, 1992)。除此之外，就算你可能会相信“爱情可以战胜一切”，很多的实验发现，那些外在的影响因素比如金钱问题和工作压力等，不仅威胁到浪漫关系，而且它们还可以使得伴侣之间提供给对方的情感支持减少，所有的这些都会促使关系的破裂(Lynch et al., 1997)。

就像你在本章中所学到的有关依恋的研究，在你的人生的早期那些重要的他人显著地塑造了你期望从你的亲密关系中得到什么以及你会对那些你所爱的人做什么。在即将到来的几年中，你成功地发展并经营你的亲密关系不仅决定了你自己的生活质量，它还将极大地影响到下一代人对亲密关系的看法。

* 相关网站

网址：<http://www.mhhe.com/franzoi.3>

本章的网络链接重点关注关于成年人的依恋类型的动态研究和理论以及心理学对人际关系的研究和理论。

成年人依恋类型实验室

这个网页是介绍成年人依赖实验室的。该实验室由戴维斯的加利福尼亚大学博士菲利普·舍瓦负责，主要从事进一步研究有关成年人依恋的动态发展。在这里你将读到一篇用自我报告法测量成年人依恋安全的研究，这是一篇该实验室最近正在研究的课题。

国际社会关于人际关系的研究

国际社会关于人际关系的研究有一个网络链接页面。该网络链接致力于激励和支持有关人际关系的学者和研究。

社会认知和人际关系

在这个网络链接中你将学到有关亲密关系的形成、发展、保持以及分离的知识。

第十三章 攻击行为

导言 / 415

什么是攻击? / 415

社会心理学家把攻击定义为“故意的伤害” / 415

传统上“工具性”攻击和“敌对性”攻击的区别 / 416

性别和人格对攻击行为表达的调节作用 / 417

将外团体非合法化会增加攻击行为并为其提供正当理由 / 420

攻击的生物基础 / 421

生物进化可能形成攻击性行为模式 / 421

影响攻击行为的生物因素 / 422

攻击是对负面情感的一种反应 / 423

挫折—攻击假设主张攻击行为是挫折的产物 / 424

解释我们对刺激最初反应的认知—新联结模型 / 426

饮酒提高攻击行为的可能性 / 429

兴奋转移会增强敌对性攻击 / 430

攻击的习得 / 431

社会学习理论强调攻击行为的获得和保持 / 431

媒体和视频暴力助长了攻击行为 / 435

“荣辱文化”鼓励男性暴力 / 436

性攻击 / 438

色情作品助长了“强暴迷思”的信念并增加了男性对女性的暴力 / 438

以文化为基础的性脚本使得熟人强奸更为可能 / 442

性嫉妒常常导致家庭暴力 / 444

减少攻击行为 / 446

惩罚既能减少也能增加攻击行为 / 447

引发不相容反应能抑制攻击行为 / 447

学会对刺激做出非攻击性反应可以有效控制攻击行为 / 448

应用 / 450

如何预防熟人强奸? / 450

特色研究 / 452

研究展示强奸预防教育项目的结果 / 452

本章回顾 / 453

相关网站 / 453

* 导言

米切尔·约翰逊(Mitchell Johnson),13岁,被他的女朋友“甩”了以后非常生气。他怨恨所有人,他告诉他阿肯色州琼斯伯勒西区中学的一些同班同学他要杀死所有曾经甩掉他的女孩。“明天你们就会发现她们是死是活了?”他吹嘘道。11岁的安德烈·戈尔登(Andrew Golden)也是琼斯伯勒人,由于常常威逼其他孩子而在邻居中臭名昭著。他也曾受到父亲的良好教育,他父亲是当地一个使用步枪、猎枪、手枪的射击俱乐部的官员。1998年3月24日下午,这两名男孩执行了一个以安德烈的致命专业技能为基础的计划去完成米切尔的复仇诺言。午饭后不久,安德烈和米切尔穿上迷彩服武装上他们家里的手枪和半自动步枪,他们用假火警把该中学的学生引诱到操场上然后从附近的一个树林中开火。他们的武器瞄准的都是女生,米切尔愤怒的对象。在15秒中,四名学生和一名教师被不幸击中,另外11名学生受伤,包括米切尔的前女朋友。所有受害者都是女性。

每一次校园枪击发生时,媒体都会采访一些专家来帮助人们理解这种致命的暴力行为为什么会发生在我们的文化中。是什么造成人们,更不用说孩子,如此暴力的行为?生物学?家庭环境?文化?这些就是我们在本章中所强调的一些问题。如果顺利的话,在本章结束的时候,我们能对不同形式攻击的社会心理动力有一个更好的理解。

* 什么是攻击?

在我们设法理解与西区中学枪击相似的攻击行为之前,我们首先需要对这个概念进行定义。什么是攻击行为,如何区分不同类型的攻击?而且,攻击性反应中的性别和自尊差异的本质是什么?

社会心理学家把攻击定义为“故意的伤害”

尽管对于攻击行为的定义并没有取得普遍的一致,但社会心理学家所采用的一个比较普遍的定义是:任何故意伤害他人,自己或物体的行为(Björkqvist & Niemelä, 1992)。采用该定义,我们可以对米切尔·约翰逊和安德烈·戈尔登对他们中学的学生和老师所做的攻击行为作出清楚的结论。在用他们的武器进行开火的时候,他们故意伤害操场上的人。

为了检验您是否能够识别以该定义为基础的其他攻击行为,请阅读下面的短文并设法识别五种攻击行为。

一名小偷在设法盗窃的时候向一名男子射击,但是子弹打偏了。这名男子并没有受到伤害。这位惊慌的男子在逃离现场的时候意外的撞倒了一位年轻的女孩,她的膝盖在人行道上严重跌坏了。后来,当医生在她的膝盖上缝了五针来止血的时候这个女孩疼得尖叫。治疗完以后,医生问这位女孩这对她的伤害有多么严重。仍然在哭泣和生气的女孩抓着他的小胡子用力猛拉,冷笑着说“伤害就是这样!”第二

天,小偷被逮捕了,他监狱的室友严厉指责了他这种愚蠢的抢劫行为。由于沮丧和生气,这个小偷用重拳猛击牢房的混凝土墙壁。在医务室对他的损伤进行治疗时,这个小偷愤怒地破坏了一个药柜。

你能正确地识别出这个充满伤害的故事中的五种攻击行为吗? 这名小偷开枪但没有打准的故意伤害行为是怎么样呢? 没有伤害,就不是攻击吗? 尽管子弹没有打准,这仍然是一种攻击行为,因为这名小偷是故意去伤害这名男子。在第二个行为中,尽管抢劫受害者的行为对那个女孩造成了伤害,但这并不是一个攻击行为的例子,因为这名男子并没有伤害这个女孩和任何其他人的意图。医生治疗那个女孩伤口的行为也不属于攻击行为。尽管他的行为引起了女孩的疼痛,而且他做这些行为是有意的,但是他的目的是帮助那个女孩从以前的伤害中痊愈。尽管这名男子和医生没有做任何攻击行为,但是这个小女孩却做了。在拽医生小胡子的时候,她故意设法去惩罚她认为他给自己造成的伤害。那个小偷的监狱室友的行为如何呢? 用侮辱性的言语故意地进行心理上的伤害这符合攻击行为的定义。第四个攻击的例子是囚犯自己造成的伤害:故意造成自己受到伤害的行为被认为是攻击。即使是冲动造成的。最后,攻击可能是直接针对没有生命的物体,就像是这个例子中那个小偷破坏药柜一样。

传统上“工具性”攻击和“敌对性”攻击的区别

在社会心理学以及普通心理学中长期以来区分了两种“类型”的攻击,即工具性和敌对性(Geen, 1990)。在这起抢劫中这名小偷的攻击就是工具性攻击的一个例子。工具性攻击是有意的采用伤害性行为来达到另外的某种目的。在这起抢劫中,这个小偷把攻击作为一种工具来达到他真实的目标,即得到受害者的财产。战争情境中的攻击本质上一一般都是工具性的。在战争中,主要的目标是保卫自己的领土或者是没收敌人的土地。一般的规则是,以获得物质、心理或者社会利益为目标的攻击行为都符合我们对工具性的定义。

与这种类型的攻击相比,西区中学的枪击以及上述虚构的短文中的其他大多数攻击性的例子都是敌对性攻击的例子。敌对性攻击是由愤怒引发的旨在造成受害者受伤或者死亡的故意伤害行为。米切尔·约翰逊的目的就是杀死那些惹他生气的人。同样地,那个女孩攻击那位医生,那个小偷用手猛砸墙壁以及破坏药柜都是这样的例子,攻击者的主要目标是给他人或物体造成伤害。

在回想工具性和敌对性攻击的时候,重要的是要记住他们的不同。工具性攻击是受到预期强化或避免惩罚的激发。在这个意义上,它可以被认为相对比较深思熟虑比较理性。另一方面,敌对性攻击并不是受到预期强化或避免惩罚的激发,尽管这些实际上可能是攻击行为的最终结果。相反,这种类型的攻击常常是比较冲动比较不理性的。它的目标仅仅是想给受害者造成伤害。

研究表明,高攻击性的个体可以按照他们参与工具性和敌对性攻击的程度进行区分

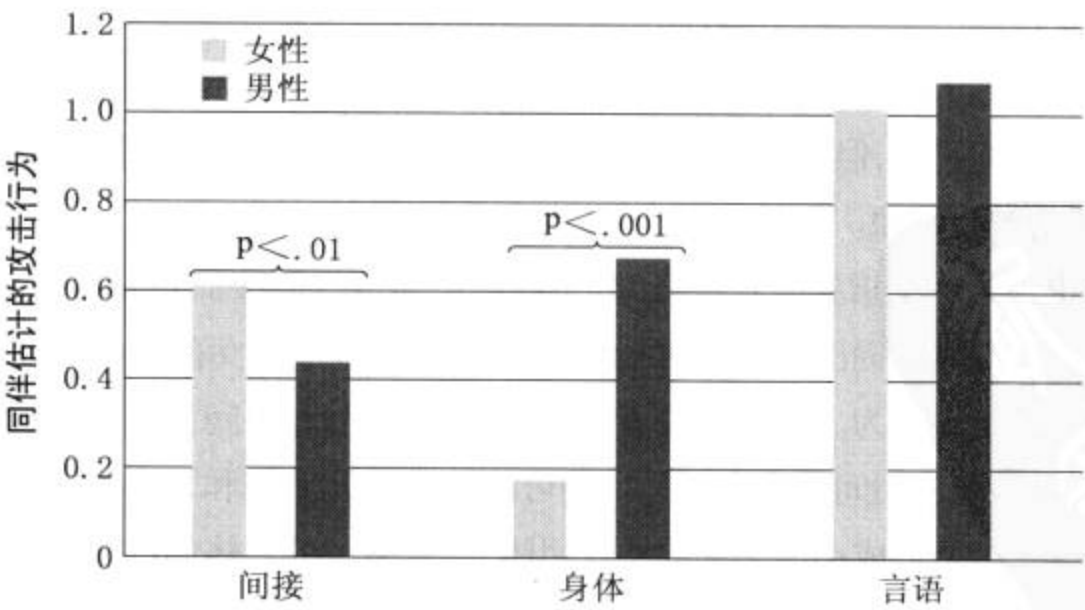
(Berkowitz, 1994b)。工具性攻击者倾向于使用沉着冷静的“先发制人的”暴力方式来达到他们的目的(Atkins et al., 2001)。许多强盗和校园中欺凌弱小者都属于这一类。相反,敌对性攻击者倾向于使用高度情绪化的冲动性的“反应性”方式。由于脾气失去控制,他们的犯罪行为常常会过度的使用暴力。敌对性攻击者更可能认为他们的世界充满危险,并采用攻击的方式对不明确的刺激进行反应(Bushman, 1996)。

尽管工具性攻击和敌对性攻击之间的区别对于帮助研究者领会人类攻击的复杂问题很有用,但是越来越多的社会心理学家批评其过于简单(Bushman & Anderson, 2001)。一个简单的事实就是,许多攻击性行为不能被精确地归入到两种类型中的一种。例如一个小孩愤怒的去打另一个拿走她心爱玩具的小孩,然后在受害者哭泣的时候重新得到玩具。构成这种攻击行为的动机既是想施加痛苦(敌对性攻击)也是想重新获得心爱的玩具(工具性攻击)。在这种例子当中,敌对性攻击和工具性攻击之间并没有一个清晰的区分。在其他例子中,攻击可能开始的时候是工具性的,然而后来可能转变为敌对性的。例如一名“冷静”而且有条不紊的向隐藏的敌人开火的士兵在他的一名伙伴被杀死的时候可能会一下子变得狂怒。由于这种多重动机的问题,未来社会心理学家可能会对这种经典的划分进行修正,以便于更好的描绘攻击行为常常非常复杂的动机本质。

性别和人格对攻击行为表达的调节作用

研究者已经发现了大量的证据,证明攻击的个体差异是相对比较稳定的,意思就是一些人比其他入倾向于爆发更多的攻击性行为(Farrington, 1994)。为了更好的理解这些个体差异,许多研究考察了性别和人格对攻击表达可能的调节作用。

图 13.1 攻击策略的性别比较



比约奎斯特和他的同事(1992)在一项对芬兰的青少年采用的攻击类型的研究中发现,男孩和女孩使用最多的是言语攻击(例如大声吼叫、侮辱、谩骂)。男孩表现出更多的身体攻击(打、踢、推),而女孩使用了更多的间接攻击形式(散布流言飞语,写威胁他人的笔记,传播不利或虚假的事情)。

在我们的文化中一个流传甚广的信念就是男性比女性更富有攻击性。社会心理学家的研究支持这种文化信念吗?答案既是又不是。元分析研究表明,在一种重要的攻击行为——身体攻击——方面男性和女性的确不同。即男性比女性更有可能采用造成痛苦或身体伤害的攻击行为(Eagly & Steffen, 1986a)。这种在造成身体伤害意愿上的性别差异:(1)儿童比成年人更显著,(2)不是因激怒而发生的攻击比因激怒而发生的攻击中更显著(Bettencourt & Miller, 1996; Pellegrini & Bartini, 2001)。相反,男性和女性在言语攻击和表达愤怒感情的时候非常相似(Tavris, 1989)。

尽管性别差异比性别刻板印象要小得多,但是女性和男性的确出现了不同的身体攻击方面的社会表征。英国社会心理学家安妮·坎贝尔(Anne Campbell)和她的同事在一系列的研究中发现,女性倾向于认为她们的攻击行为因为压力所导致的,而且由于失去了对突发的反社会行为的自我控制才冲动行事(Campbell et al., 1996, 1997b)。她们攻击行为的表达并不是一律被看作是负面的体验。相反,男性把攻击行为看作是扩大对他人控制以及收回权力与自尊的一种手段。和女性不同,男性常常相信诉诸于身体暴力是一种正面的体验。这些研究者主张身体攻击体验的性别差异可能意味着,自发且无意的典型敌对性攻击行为越多,所描述的女性反社会行为就越多,而蓄意的工具性攻击行为越多,所描述的男性攻击行为就越多。

研究者在很大程度上一直忽视而直到最近才重视的一种攻击是间接攻击行为。它是攻击者设法去伤害一个不在面前的人的一种社会处理形式。散布某个人的流言飞语、不利的或虚假的事情,告诉别人不要与这个人来往,揭露他/她的秘密这些都是间接攻击的例子。比约奎斯特(Björkqvist)和拉格斯佩茨(Kirsti Lagerspetz)(见图 13.1)的田野研究表明,在芬兰的青少年中,女孩比男孩更可能采用间接攻击(Björkqvist et al., 1992; Lagerspetz et al., 1988)。他们的研究进一步表明,在所有年龄段中当男性的身体攻击行为在青春期显著下降的时候,十几岁的芬兰女孩却仍然表现出比较高的间接攻击行为。人类学家道格拉斯·弗莱(Douglas Fry, 1992)在墨西哥的瓦哈卡州的农村妇女中发现间接攻击行为相似的结果。尽管对于间接攻击还需要做更多的研究,但是这些发现是非常重要的,因为他们暗示我们需要重新考察“爱好和平的女性”的刻板印象。

这些研究出现了一个重要问题:为什么女性更可能选择间接而不是直接的攻击方式呢?比约奎斯特和拉格斯佩茨提出了四种可能的原因。一种解释是女孩倾向于比男孩受到更多的阻碍去采用直接攻击行为。由于这种不同的性别社会化模式,间接攻击更可能被社会所接受,因此女性会更多的使用间接攻击。另一种可能性涉及儿童期和青春期的同性同伴团体的社会结构。女孩一般会形成小而亲密的游戏团体,而男孩子的团体倾向于比较大并且缺乏清楚的界定(Maccoby, 1990)。比约奎斯特和拉格斯佩茨提出,间接攻击通常是在女孩的亲密社会团体中更为有效,因为这种环境创造了更多发现和传递个人信息给其他人的机会。第三种可能性与两性的身体比较优势有关。由于一般比男性瘦小,女性可能已经了解到间接的攻击

形式比直接的攻击更有效花费也更少。最后,因为研究表明对攻击的间接报复在年纪较大的孩子中比年纪较小的孩子中更为普遍,拉格斯佩茨和比约奎斯特(1994)提出,女性在青春期使用更多的间接方式反映了她们早期的社会成熟。

在考察攻击行为的性别差异的时候,我们还必须考虑文化对女性的攻击方式意愿的影响。尽管大量的跨文化研究表明,女性比男性更少身体攻击,而且更不可能杀人(Daly & Wilson, 1988),很多社会鼓励并教育女性进行身体攻击。例如人类学家金伯利·库克(H. B. Kimberley Cook, 1992)在对玛格丽塔,委内瑞拉的岛上居民的攻击性研究中发现,攻击在玛格丽塔是成为一名女性的一个必须的方面。正如一位老年妇女对她所说的:

玛格丽塔的女性是很“guapa”的(身体上很强壮)。我们在打架的时候,彼此用拳头打扯头发。很久以前,我曾和一个女人打过架。我追着她在村子周围跑,追上她以后,我抓住她的头发把她的脸压在地上。她大声尖叫,但是我不让她走。我更强壮,而且我放声大笑。以后几年她不和我说话,但是后来我们又成了朋友。(Cook, 1992, p. 156)。

与北美的许多女性不同,玛格丽塔的女性并不把他们的攻击行为归为失去自我控制。相反,她们的反社会行为是一种控制练习,通常被用来抵抗与其针对男性的权威或嫉妒发生争论的其他女性。在把从其他跨文化的攻击行为研究的发现结合起来的时候(Burbank, 1987),库克的观察表明尽管女性比男性缺少致命的并且总体上很少的身体攻击,但是她们绝对不是“温和的性别”。作为一个物种,我们都具有给他人造成伤害的能力。

人格

意大利心理学家吉安·卡普拉拉(Gian Vittori Caprara)和他的同事所做的一个重要的研究项目(1994, 1996)显示,与攻击相关最为一致的三种人格特质是:易怒(因为极其微小的刺激而爆发的倾向)、沉思(被激怒以后将愤怒的情感留在心中的倾向)以及情绪敏感性(体验到不适感和不足感的倾向)。这些发现清楚地表明高攻击性的人有一段控制他们情绪的艰难时期:他们不仅脾气很急,而且面对面的对抗以后还会“自食愤怒的恶果”。

有攻击性倾向的个体趋向于体验到不足感的事实与第三章所讨论的表明攻击是一些人寻求维持或恢复自尊的一种方式的研究(第70页)有关。多年以来,人们一直认为只有低自尊的个体容易受到这些类型的攻击爆发的影响。然而,现在攻击好像是一种威胁到自己非常喜爱的自我观点更为普遍的结果,最可能发生在高自尊的个体脆弱且情绪不稳定的时候(Baumeister et al., 1996)。很明显,在这些情况下,攻击是一种避免接受任何自尊的变化的防御性反应(Tangney et al., 1992)。

将外团体非合法化会增加攻击行为并为其提供正当理由

本章中我们的分析主要关注的是人与人之间的攻击行为,但是暴力行为也会发生在团体层面上。实际上,据估计二战以后有一千七百万人死于战争(Rosenberg & Mercy, 1991)。造成这种集体攻击的心理因素可能是什么呢?

正如在第八章中所讨论的,现实团体冲突理论主张,当团体发生冲突的时候,每个团体都会发生两个重要的变化。第一个变化是对对立的外团体的敌意增加,而第二个变化是对内团体的忠诚度增强。这种行为模式被称为种族(民族)中心论(见第243页)。2001年9月11日的恐怖袭击发生以后这两种变化在美国都发生了:我们对伊斯兰教恐怖分子奥萨姆·本·拉登(Osama bin Laden)以及他的追随者的憎恨与我们的爱国精神一样高涨起来。早在袭击发生的很久以前相似的变化就已经发生在恐怖分子及其支持者身上(Cooper, 2001; Crenshaw, 2000)。事实上,恐怖分子的敌意发展到如此极端,以至于他们从认知上将美国——目标外团体——归入极端负面的社会类别之中,把我们从他们可以接受的规则和价值观之中排除出来(Bar-Tal, 1990; Struch & Schwartz, 1989)。这种非合法化的过程成功地将目标外团体从知觉的人类“世界”中除掉,因此内团体成员在攻击他们时就不会感觉到拘谨(Bandura et al., 1996; Mandel, 2002)。他们与我们不同。他们正试图破坏我们的生活方式。他们应该受到我们的攻击。

非合法化常常是随着外团体成员对某个人的内团体的伤害事件而出现(Freyd, 2002; Gerstenfeld, 2002)。在袭击发生仅仅几天我写这些内容的时候,我目睹了整个国家非合法化的过程,政治领导人、社会广播评论员以及普通大众将奥萨姆·本·拉登以及他的支持者定义为“邪恶”团体,必须穷追直至抓获并摧毁他们。

集体攻击不仅对那些被非合法化的人们有着负面的结果,而且它也会伤害攻击者团体。达纳·阿彻(Dane Archer)和罗斯玛丽·加特纳(Rosemary Gartner)(1984)在对110个国家和地区的跨国研究中发现,在重大的战争以后被击败的国家和获胜的国家暴力犯罪的倾向都非常强。这种攻击行为的增加不仅在平民中可以发现,在退伍军人中也能发现,这表明整个社会对于如何解决争论出现了一个普遍化的行为改变。这种结果可能的原因是战争将暴力合法化为一种解决冲突的可接受的补救方法。进入战争状态的社会文化规则间接的认可攻击是“正确的行为方式”。

小结

- 攻击行为:任何故意伤害他人、自己或物体的行为。
- 社会心理学家传统上区分了两种攻击行为:
 - 工具性攻击:采用伤害性行为来达到另外的某种目的。
 - 敌对性攻击:攻击的目的就是伤害他人。
- 男性有更多的身体攻击,而女性有更多的间接攻击行为。

- 攻击性倾向的人身上发现以下人格特质：
易怒 沉思 情绪敏感性
- 对外团体极端的敌意导致非合法化,这消除了对攻击外团体成员的抑制。

* 攻击的生物基础

除了死于集团攻击的人之外,美国每年大约有 23 000 人被暴力侵犯杀死,侵犯的主要目标是弱势团体、男性和年轻人(Rosenberg & Mercy, 1991)。即使人们自己没有直接参与攻击行为,许多人还是很喜欢在冒险动作电影或体育事件中看别人这么做(Mustonen, 1997)。攻击甚至可以扩展到枪击游戏和为了给孩子娱乐而生产和购买玩具士兵。而且从他们玩这些玩具时的表情中可以判断,这常常给他们带来快乐。基于这些观察,得出人类天生就有攻击倾向的结论合理吗?

生物进化可能形成攻击性行为模式

451

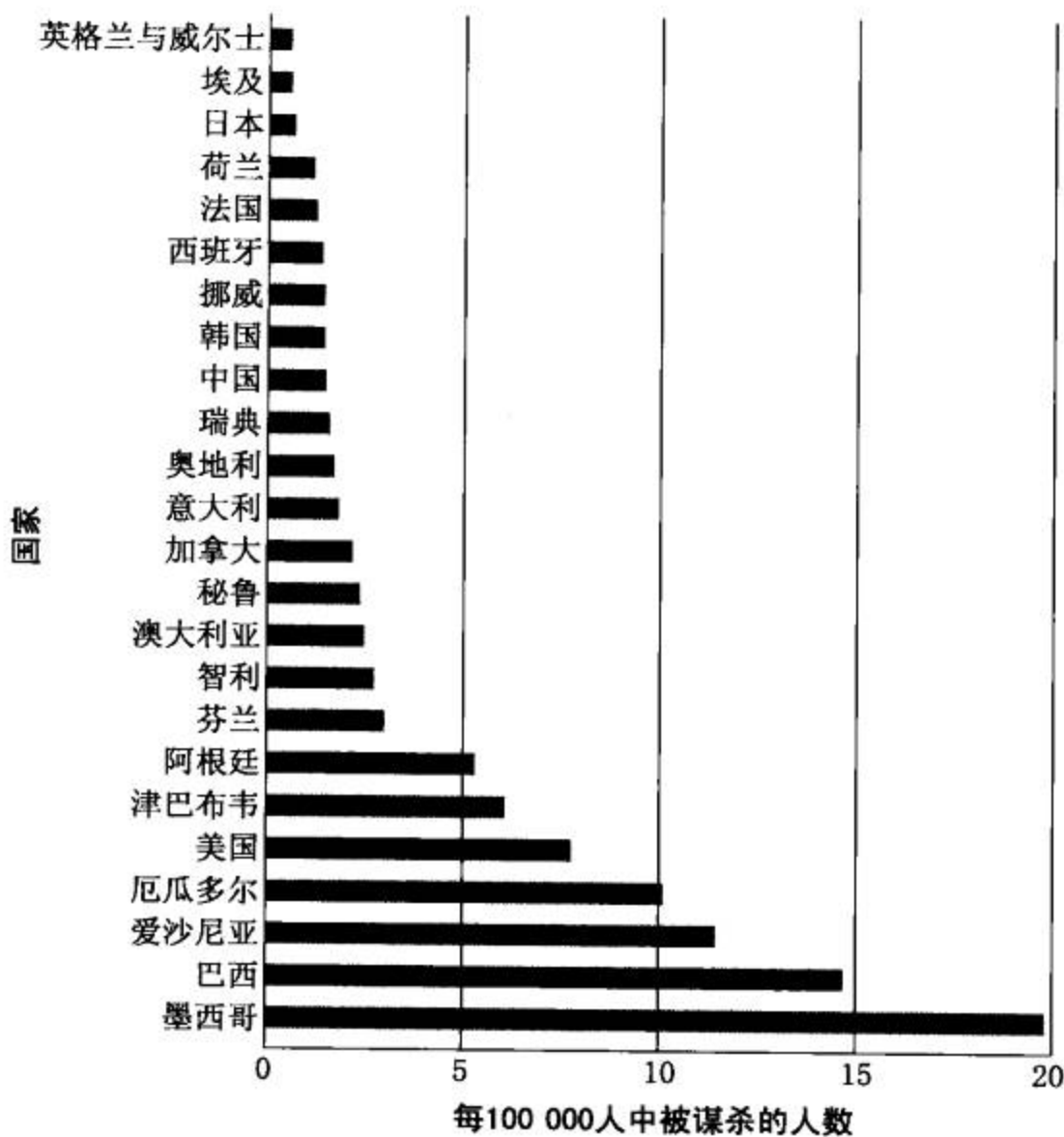
许多社会科学家都同意人类并不是天生具有攻击性的看法。事实上,一百多年以来,许多生物取向的科学家一直认为人类的攻击性以及其它物种的攻击性可以被理解为一种适应环境的反应。进化心理学家和社会生物学家认为,许多物种的雄性,包括我们自己,比雌性有更高的攻击性以及更强的社会支配性(见第八章),因为攻击和寻求支配是雄性获得对雌性的性权力的主要方式(Pratto et al., 1993)。即通过肉体威胁有时甚至是杀死低攻击性的雄性,高攻击性的雄性获得社会支配地位,从而更有可能去进行繁殖。与雄性不同,雌性的成功繁殖并不依赖于他们的攻击水平。经过许多代的进化,攻击和寻求支配地位在雄性和雌性成功繁殖中的重要性的不同导致了构成雄性和雌性攻击性的基因差异。

关于进化论我们要记住的重要一点是进化论假设攻击增加了一个个体生存和成功繁殖的可能性。然而,与早前的本能理论强调个体的生存不同(Lorenz, 1966),现代进化论强调基因的生存(Buss & Shackelford, 1997)。按照这个观点,基因生存要求选择攻击,因为亲戚比陌生人分享了更多相同的基因。换句话说,亲戚不应该被攻击,因为这样会减少个体的基因库传递下去的可能性。总的来说,研究支持这样一个假设:攻击更可能针对的是非亲戚,当亲戚受到攻击的时候,这些亲戚倾向于是“姻亲”。例如从定义上来说继子与父母一方没有基因上的联结,他比其他孩子更可能被虐待和杀害(Daly & Wilson, 1991)。在其他一些物种中也发现了相似的模式(Lore & Schultz, 1993)。

完全基于进化论的对人类攻击性的解释的一个问题是——正如图 13.2 所示——攻击水平在不同的文化中差异非常大。相关的问题是在一些文化的内部随着时间的发展攻击水平也有着很大的差异。例如 300 年前,瑞典是西方世界人际暴力文件证明最多的国家之一,如今它已经是最低的国家之一了(Lagerspetz, 1985)。在这短暂的时期人类团体不太可能出现基因变化。相反社会和文化因素更有可能是其原因。当然这并不意味着进化因素不会影响人

们的攻击性。这仅仅意味着从其本身来说,进化的力量不能完全解释人类的攻击性。

图 13.2 全世界的谋杀率



美国一项研究报告称谋杀率在不同的国家中有着相差很大的变化,而且许多国家在不同年份也有着重大的变化。这些数据能表明以进化为基础来解释攻击是错误的吗? 按照你的分析如何既考虑进化也考虑文化因素来解释这些数据?

影响攻击行为的生物因素

除了关注攻击倾向是如何随着成百上千代的演化而形成的以外,科学家们还研究了个体的攻击倾向是否是遗传而来的,以及荷尔蒙的变化是否会影响后来的攻击性反应。

行为基因

同卵双生子和异卵双生子行为基因领域的研究显示,个体的攻击性可能部分是由于遗传 (Miles & Carey, 1997)。也就是说,完全拥有相同基因的双胞胎(同卵双生子)比只拥有 50% 相同基因的双胞胎(异卵双生子)倾向于有更多相似的攻击倾向。然而这个研究的问题是,父母对待同卵双生子的方式比异卵双生子要更加相似,而且对于双胞胎的研究要清楚地区分攻击的生物决定因素和环境决定因素非常困难(McCord, 1994)。此外,动物研究表明,环境因

素,诸如压力和营养,实际上可以引起一些基因的激活或者抑制,甚至导致同卵双生子没有相同的激活基因组成(McClearn, 1993)。然而,暂时来说,尽管遗传可能会影响人类的攻击性是不容置疑的,但其影响程度仍然是未知的(Plomin et al., 1990)。

荷尔蒙活性

几项研究表明,被称为荷尔蒙的血液循环中的化学信使影响着人类的攻击性(Campbell et al., 1997a; Herbert & Martinez, 2001)。例如一项研究发现,那些因为生活枯燥而试图自杀(自我取向的攻击)或者极富攻击性的人5-羟色胺的水平要低于平均水平,5-羟色胺与攻击性冲动的控制力相关(Marazzitti et al., 1993)。

其他的研究也发现,高攻击性的男性其睾丸激素的水平要高于男性的正常水平(Dabbs et al., 1987)。尽管这些发现表明高睾丸激素水平可能会引发攻击,但是其他证据却显示了一个相反的因果路径:睾丸激素水平有时会受到竞争结果的影响。例如在一项对男性网球运动员的研究发现,比赛结束以后获胜者的睾丸激素水平会上升,而失败者的荷尔蒙水平会降低(Mazur & Lamb, 1980)。伴随着非人灵长类动物在它们的社会团体中获得特权或丧失特权的竞争,也发生了相似的荷尔蒙变化。在人类中间,伴随着成功和失败的正面和负面情绪看来好像是引起是睾丸激素水平变化的原因(McCaul et al., 1992)。

这些研究表明,人类或其他动物的荷尔蒙水平和攻击性之间并不是简单的因果关系。睾丸激素水平的提高会使攻击的可能性增加,但是攻击——或非攻击性竞争——也会引起睾丸激素水平的变化。从本节所回顾的这个研究以及其他研究中可以得到的信息就是生物变量——进化史、基因遗传以及荷尔蒙活性——对人类的一般“攻击性”都有影响(Geen, 1998)。与早期的本能理论不同,当代的生物学家和进化理论家并不认为攻击行为是由某些天生的固着倾向所决定的。相反,他们提出这些生物“背景”变量影响着人们如何对情境刺激进行反应。尽管越来越多的社会心理学家表示承认生物因素对攻击力的影响,但是大多数人仍然相信攻击的形式以及它的强度主要受到许多我们将在本章余下部分讨论的心理、社会和文化动力的影响(Hinde, 1990; Robarchek, 1989)。

小结

- 进化理论家主张攻击倾向是选择性的而且是建立在基因生存原则之上的。
- 生物研究表明攻击性的个体差异部分是由于遗传和荷尔蒙的变化。

* 攻击是对负面情感的一种反应

日本人以有礼貌而世界闻名。这种有礼貌行为的惟一一个著名的例外是200年前发生在位于东京北50英里的足利市的新年除夕夜之前的一个事件。外来者可能认为这是一个非常奇怪的节日,人们列队行进在去往济松寺的漆黑山路上,高声咒骂那些在先前12个月之中

让他们遭遇挫折的人。“你这个白痴!”“给我加薪!”“我的老师是个蠢货!”尽管这些谴责、不友善及愤怒的言语几乎并不针对这些日本人挫折的真实来源,但是参与者们相信这种大叫是有益的。这种行为对人们真的有益吗?它能降低攻击倾向吗?

挫折—攻击假设主张攻击行为是挫折的产物

如果你在 1939 年问一群社会心理学家这些问题,他们大多数可能回答:用这种方式释放挫折的压抑是一个非常好的想法。那时约翰·多拉德(John Dollard)、利奥纳德·杜布(Leonard Doob)、奥维尔·霍巴特·莫瑞尔(O. H. Mowrer)和罗伯特·西尔斯(Robert Sears)出版了他们迄今还是经典的专著《挫折与攻击》(*Frustration and Aggression*),概述了社会科学中最流行的挫折理论,即挫折—攻击假设。他们把挫折定义为任何阻碍你获得你所期望享受的快乐的外部条件。换句话说,如果你被阻碍去做你想做的事,那么你就遭受了挫折。最初的理论有三个主要的主张。第一个主张就是在任何情况下挫折都会引发攻击他人的内驱力。第二个主张是每一个攻击行为都能追溯到以前的某个挫折(这在本质上意味着所有的攻击行为都是“敌对”的变种)。第三个主张是使用攻击行为可以造成宣泄,在攻击行为以后可以降低攻击的内驱力。

研究支持挫折引起攻击的基本假设。例如档案研究发现经济条件与 20 世纪 30 年代以前美国南方非裔美国人的被处私刑存在负相关(Hepworth & West, 1988; Hovland & Sears, 1940; Tolnay & Beck, 1995)。当南方州由于棉花价格下跌而经历经济萧条的时候,南方的白人似乎通过对黑人处以私刑来发泄他们的受挫。换句话说,非裔美国人成为了白人转移挫折的替罪羊。其他一些研究发现失业和儿童受虐待以及其他暴力行为的增加之间存在相关(Catalano et al., 1993; Steinberg et al., 1981)。

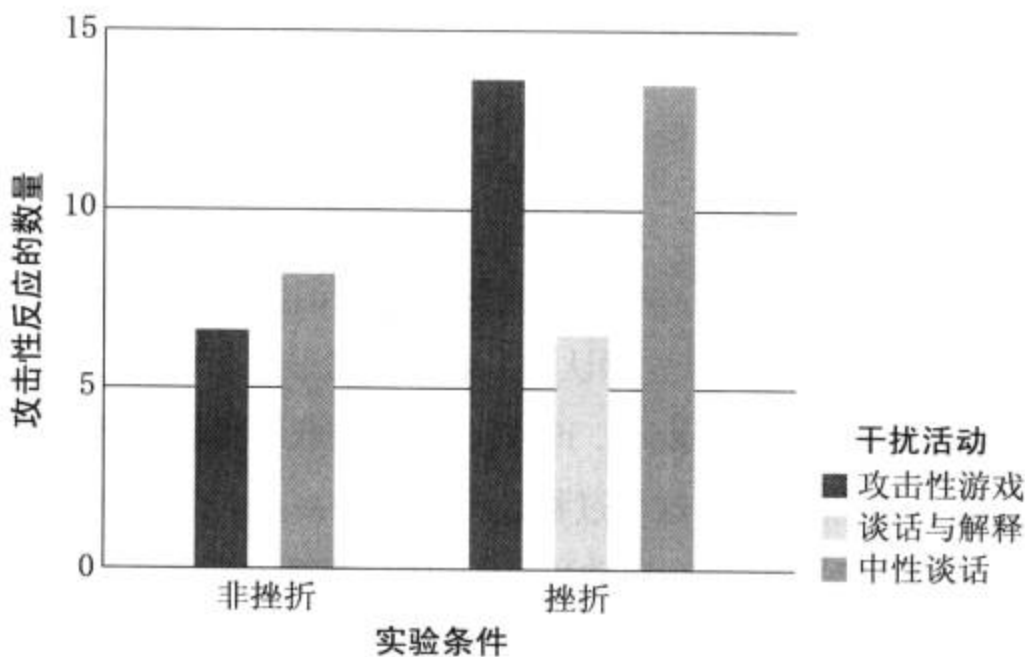
尽管这些研究证实了挫折和攻击之间的联系,但是另外的一些研究显示这种联系依照衰减的速度而定(Green et al., 1998)。如果不是一遭受挫折而迅速行事(通常不到 1 个小时),那么人们就不可能去攻击(Buvinic & Berkowitz, 1976)。当人们相信阻碍是不公平的而且是故意的,挫折最可能产生攻击倾向(Batson et al., 2000; Pedersen et al., 2000)。因此,如果有人踩了你的脚后跟使你跌倒在地上,如果你认为这是一个意外而不是故意的,那么你就不大可能以此来反击他。

批评该理论的另一个根据是它主张挫折是所有攻击行为的根本原因。后来的研究已经清楚地显示挫折仅仅是攻击行为的众多原因之一。

最后,随着攻击的表达攻击倾向就会降低的主张经历了大量仔细的科学研究。尽管这种精神宣泄的观点反映了人们通过“发泄郁积的感情”或“把你心中的话讲出来”来清除他们强烈情绪的一般信念,但是几乎没有实验证据支持这个主张。例如夏巴兹·马利克(Shahbaz Mallick)和博伊德·麦克肯多斯(Boyd McCandless)(1966)在一个典型的实验中让三年级的男孩和女孩成对地完成一个木块构筑任务。然而年轻的被试并没有认识到与他们一起工作的

孩子是实验者同盟,他们被命令可以让被试完成这个木块构筑任务,或者行动非常笨拙而妨碍任务的完成。在挫折或非挫折体验以后,被试立即完成了一个大约八分钟的干扰活动。干扰活动可能是用玩具枪向目标射击也可能是与实验者交谈。与实验者交谈的孩子一半在谈话的过程中被告知他们的同伴太疲劳而心烦意乱,而其余的人只是与实验者进行中性的交谈。在干扰活动结束的时候,年轻的实验者同盟被带进另一个房间,大概去完成另一个木块构筑任务。然后给每个天真的被试一个机会通过按一个可以干扰同盟者工作的“伤害”按钮去阻碍那位同盟者任务的进展。通过儿童按这个键的次数来测量攻击行为。正如图 13.3 所示,除了当被试被告知是疲劳和情绪紧张而引起同盟者的行为笨拙以外,挫折一般会增加攻击性。这个发现重复了以前所讨论的说明攻击行为更可能发生在有意的而不是无意的挫折 455 之后的研究。然而,对我们讨论宣泄更为重要的是儿童的攻击性游戏并不导致对让他们受挫的人的袭击数量的下降。简单说,这些发现中并没有宣泄的证据。参与虚构的暴力行为并不会消除攻击驱力。

图 13.3 儿童的攻击性游戏具有宣泄的作用吗？



与宣泄假设相反,马利克和麦克肯多斯(1966)发现,由于“笨拙”的同盟者而遭受挫折的儿童在想像性攻击之后其攻击性反应并没有减少。什么能减少那些被告知同盟者的笨拙是由疲劳和紧张所引起的(谈话和解释条件)受挫儿童的攻击性呢? 这些发现对于通过人们参与虚构的暴力来减少攻击行为的忠告表明了什么呢?

直接的攻击行为也并不会引起宣泄。事实上,大量的实验表明如果人们有机会直接去攻击那些使他们受挫的人的时候,他们会变得更加富有攻击性,而不是减少(Buss, 1966; Geen, 1968)。社会学家默里·斯特劳斯(Murray Straus)的研究表明攻击的这种扩大是家庭暴力的一个普遍模式。家庭冲突常常开始于言语的争吵,然后扩大为喊叫和大声吼叫,最终到身体的攻击(Straus & Golles, 1990)。相反,那些很少或者没有言语攻击的家庭很少会经历身体暴力(低于1%)。

尽管缺乏对宣泄的研究支持,但是大众媒体和许多心理健康专家仍然提倡使用它。例如

许多婚姻咨询者的一个普遍的信念就是“那些吵架的夫妇,仍然会在一起”只要他们不进行恶意的言语攻击。然而正如斯特劳斯所指出的,研究文献表明言语攻击一旦开始,就很难将其保持在一个可控制的范围之内。在这些例子中,支持通过攻击性的方式来发泄愤怒可能不仅无用而且会更糟糕,可能会引起攻击行为的普遍增加(Bushman et al., 1999)。这并不意味着你应该把你的挫折和愤怒控制在自己的内心之中,也不是冲着他人高声喊叫甚或在生气的时候去殴打枕头,最好的策略是在没有故意伤害情况下平静且清楚地传达你的情感。

解释我们对刺激最初反应的认知—新联结模型

456 在认识到挫折—攻击假设过分夸大了挫折与攻击之间的联系以后,列奥纳德·伯考维茨(Leonard Berkowitz, 1969, 1989)建立了一个新的理论来解释敌对攻击是如何常常受到激发负面情感的情境的引发的。他主张挫折只是刺激负面情感的许多因素之一。除了挫折之外,其他令人不舒服的因素诸如疼痛、高温以及遭遇不喜欢的人也可能会引起负面的情感。刺激攻击倾向的不是挫折本身,而是负面的情感。是否是由挫折或者其他一些令人不舒服的经历所引起的负面情感越强,攻击倾向就越强呢?

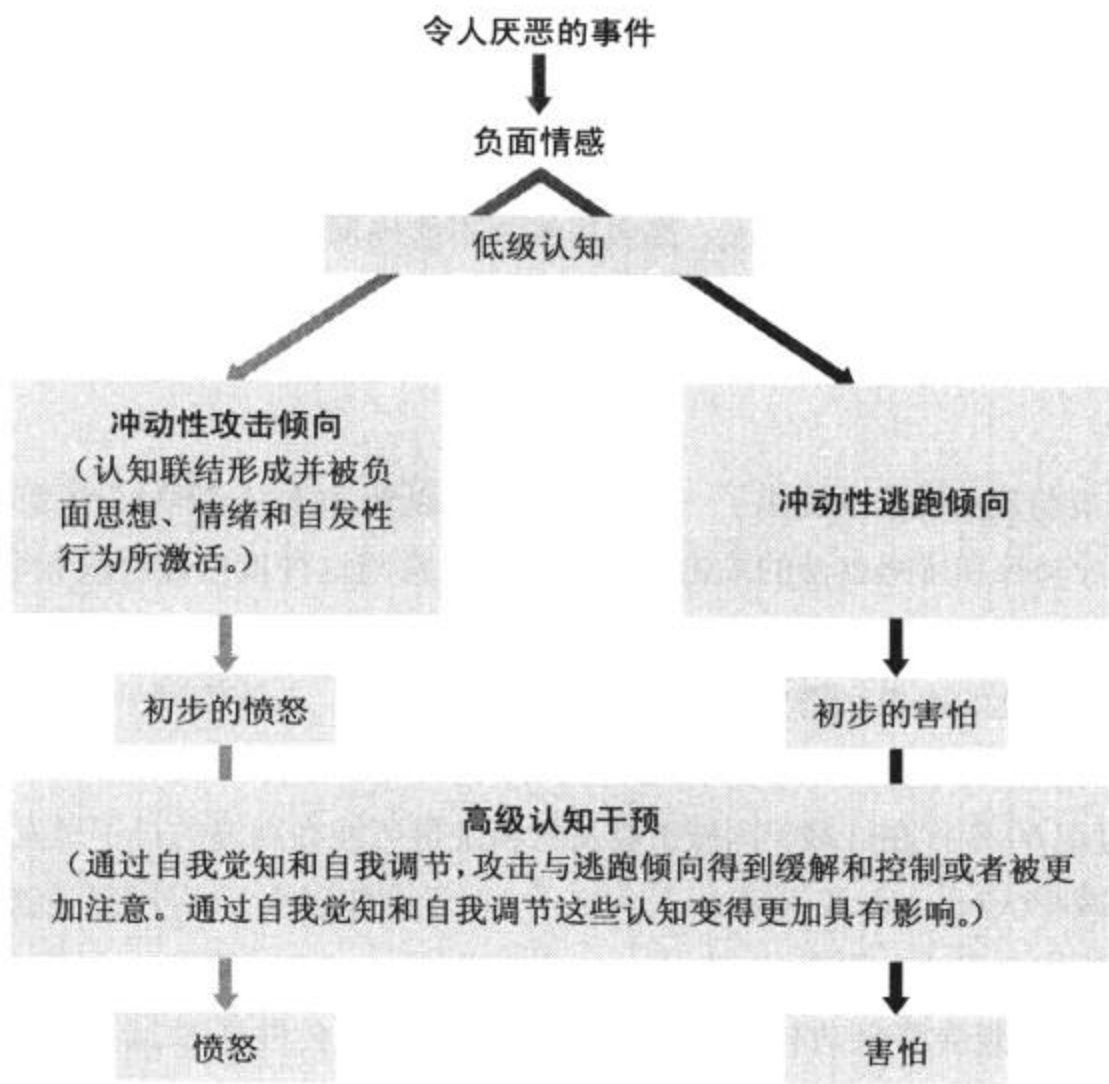
认知联结网络

伯考维茨之所以将他的理论称之为认知新联结模型是因为他认为,我们由于某种令人不愉快的条件而经历负面情感的时候,这种情感会被编码进记忆中并与具体的负面思想、情绪和自发行为在认知上联系起来。尽管这种认知—联想网络最初很弱,但是它被激活的次数越多,联结就会变得越强(Ratcliff & McKoon, 1994)。当这些联结足够强的时候,激活它们中的任何一个就可能会激活其他的联结,这个过程被称为认知启动。因此,当回想过去一个我们极度生气的场景的时候,这种记忆就会启动敌意的思想、愤怒的情感甚至自发的愤怒/攻击行为,例如握紧拳头、咬牙切齿。该理论一个重要的启示就是即使环境没有引出负面的情感,仅仅对攻击的思考就可以激起我们的攻击行为。

最初的“战斗”或“逃跑”倾向

除了描述认知—联结网络是如何形成的以外,认知—新联结模型(图 13.4)进一步提出,令人厌恶的事件最初激活的不是一个,而是同时激活两个不同的网络。一个网络与已经描述过的由冲动造成的攻击倾向有关(战斗反应),另一个则与由冲动造成的逃跑倾向有关(逃跑反应)。我们对负面情感是用“战斗”还是用“逃跑”进行反应取决于:(1)我们的生物“背景”变量,(2)我们先前的训练和学习,(3)我们是关注情境便于攻击的方面还是关注阻碍攻击的方面(Berkowitz, 1993)。因为我们当前的目标是理解令人不舒服的事件常常如何导致攻击的? 因此我们将关注该模型的战斗反应这一面(图 13.4 的左边部分)。

图 13.4 敌对性攻击的认知—新联结模型



伯考维茨的冲动性攻击理论认为,令人不舒服的事件产生负面情感。反过来,这种负面情感激发了攻击倾向。这种攻击倾向是如何被“短路”的呢?

“不假思索的”攻击性反应

要记住的一件事情就是迄今所讨论的认知过程仅仅只是对负面情感的冲动性的反应,他们只描述了攻击行为可能的第一个阶段。在该阶段所激发的认知—联结网络中的负面思想、情绪以及自发的行为是非常原始的或基本的,还没有经过高级认知过程的塑造和完善。如果更复杂的思想没有开始活动,我们就只能用愤怒或攻击进行严厉的斥责。按照伯考维茨(1994a)的观点,“不假思索的”或冲动性的攻击在我们从事高度例行性的活动时最有可能发生,因此我们的思想、感情或者行为并不受意识的监控。

高级认知干预

尽管当我们对负面情感进行自发的反应时,很有可能出现攻击,但当高级认知过程被激活时,常常会发生完全不同的结果。这描述了攻击反应的第二个阶段。认知—新联结模型主张,如果攻击倾向受到高级思维影响的话,他们常常会得到缓和与控制。什么原因使得第一阶段的攻击倾向受到第二阶段更加复杂的认知过程的控制呢? 研究显示,当我们变得自我觉知并且注意我们想什么、感觉什么和做什么的时候这些认知控制机制就被激活了(Mischel et

457

al., 1996)。因此,当遭受挫折的时候,在行动之前我们可以设法去理解我们的负面情感。如果我们断定对于那件令人不舒服的事情不能责怪任何人,我们的愤怒就可能平息。同样,我们可能会去责备某个人,但是我们仍然会断定这种报复是一种不适当的反应。由于高级思维中的这些认知控制机制,负面情感并不一定会导致攻击。当然,在对一些事情深思熟虑之后,我们仍然可能去打击我们要责备的人。高级思维并不能确保非攻击性反应的出现,但是它使得它出现的可能性更大。

458 “热假说”

除了为挫折与攻击的联系提供了一个较好地解释以外,认知—新联结模型的重要性主要在于对我们的冲动性和情感驱动的攻击反应的解释。常与这种攻击性反应相联系的一个非常普通的令人不愉快的情境是炎热的天气。与认知—新联结模型一致,实验室实验也已经证实高温会增加敌对性的思想和情感(Anderson et al., 1995)。与该模型一致的还有认为高温引起的不适感与攻击性水平的增加有关的上升螺旋效应(Anderson et al., 1997)。例如档案研究表明 20 世纪 60 年代在许多美国城市爆发的骚乱最可能在高温的日子里发生,然后随着天气转凉强度减小(Carlsmith & Anderson, 1979)。对于诸如谋杀、人身侵犯、强奸以及伴侣间施虐等攻击行为也会发生这种效应(Anderson & Anderson, 1984, 1996)。尽管有证据表明极端的高温实际上可能会降低攻击性犯罪是因为人们的社会性活动减少(Rotton & Cohn, 2000),但一般来说,炎热的天气和急躁的脾气之间存在正相关。

急躁的脾气看起来能增加冲动性,敌对性攻击的事实有一些有趣的实用的暗示。第一,这表明敌意爆发的频率在低温环境中会降低。例如在监狱中使用空调可以减少同住者的暴力问题。相同的敌对性攻击的减少还可以通过控制学校和工作环境中的温度来达到。当然,空调不会创造这些情境的融洽,但是它可以使得人们在被骚扰或激怒的时候更容易抑制严厉斥责的冲动。

第二,热假说对于全球变暖也有显而易见的暗示。到 21 世纪中叶,我们预期全球的温度会增加 2 到 8 度,这意味着夏季会有更多高温的日子(美国众议院,1994)。克莱格·安德森(Craig Anderson, 2001)估计这样的气温升高会使美国每年严重的且致命的攻击案件增加至 24 000 件以上。除非我们发现某种方法来“空调”这个行星,否则我们的后代会非常熟悉热假说的负面结果。

作为攻击“扳机”的攻击信号

在西区中学枪击案以后,许多人要问的一个问题就是那两个孩子家中枪支的存在是否实际上“引发”了他们的攻击行为。伯考维茨当然会认为这是非常可能的。除了愤怒引起攻击以外,伯考维茨认为环境中与攻击相连的信号的存在可以通过使攻击性思想更容易接近来充当敌意爆发的扳机。与攻击相连的信号或者与暴力相连或者与不愉快相连。最明显的攻击

信号就是武器,例如枪、刀以及棍棒,而不太明显的信号是负面态度和令人不愉快的身体特征。大量的研究显示攻击信号的存在的确会引发攻击行为(Anderson et al. , 1998; Lindsay & Anderson, 2000)。

攻击信号还可以增加攻击行为。迈克尔·卡尔森(Michael Carlson)和他的同事(1990)在对 23 项研究进行元分析的时候发现,攻击线索会增强那些已经愤怒的人们的攻击性假设得到了强有力的支持。这个发现可以赞同为了自卫而储存在家中的枪支被用来杀死朋友或家庭成员的可能性是杀死入侵者的可能性的 43 倍这种事实的解释(参见表 13.1)。当爆发家庭争吵的时候,枪支的存在会增强愤怒一方的攻击性,导致悲剧的发生。正如伯考维茨对这种结果的解释,“枪支不仅许可暴力,还刺激了暴力的发生,手指扣动扳机。而且扳机还可以带动手指”(Berkowitz, 1968, p. 22)。

459

表 13.1 有关美国枪支暴力的一些事实:引发攻击的线索?

1. 美国 35% 以上的家庭至少储藏了一支枪,其中有一半家庭给孩子装备了枪支或者很容易得到枪支。
2. 为了自卫而持枪的家庭杀死他们所认识的人的可能性是在自卫中杀人的可能性的 43 倍。
3. 美国儿童死于枪击的比率是其他 25 个国家合起来的比率的 12 倍。
4. 对青少年来说,大多数的杀人和自杀都因为枪支而发生。
5. 对那些持有枪支的家庭来说,家中杀人的风险高出 3 倍,家中自杀的风险高出 5 倍。
6. 所有死亡的非裔美国男性青少年几乎一半与枪支有关。
7. 作为自卫工具销售给女性的手枪显著增加,然而,犯罪统计表显示有一个女性为了自卫使用手枪射杀陌生人的案例,就有 239 名女性被用手枪谋杀,这些谋杀者所使用的手枪常常来自这些女性自己所拿的枪。

饮酒提高攻击行为的可能性

尽管武器能引发那些已经处在愤怒中的人爆发攻击行为,但是长期以来一直假设饮酒会使得人们变得容易生气并充满敌意。相关研究为这个假设提供了支持。在全世界不同国家所做的大量实验发现醉酒与许多不同类型的攻击行为,包括家庭虐待、侵犯、强奸以及杀人等存在非常强的相关(Bachman & Peralta, 2002; Leonard & Quigley, 1999; Zhang et al. , 1997)。实验研究也发现当人们喝含有酒精的饮料而达到法律上界定的醉酒的时候,他们的行为比喝非酒精饮料的人倾向于变得更加具有攻击性或者对刺激做出更强烈的反应(Giancola & Zeichner, 1997; MacDonald et al. , 2000)。

为什么饮酒会增加攻击行为呢?几乎没有研究者认为酒精对攻击行为提供了直接的生物化学刺激。相反,一般的观点是酒精减弱了人们对攻击行为的抑制(Ito et al. , 1996)。一些研究者认为这种对抑制的削弱,或去抑制是因为阻断了人们对复杂细小的情境信号意义的加工与反应的能力(Hull & Bond, 1986; Johnson et al. , 2000)。换句话说,在被激怒的时候,饮了酒的人比冷静的人较少去注意诸如挑衅者的意图以及暴力行为可能的负面后果等这些起抑制作用的信号。例如肯尼斯·列奥纳德(Kenneth Leonard, 1989)在一个电击—竞争实验中发现,酒精并不影响被试对他们对手的外显的攻击或非攻击信号的反应,但是却干扰了他

460

们对细小的攻击信号的理解,即在交换攻击以后,醉酒的被试比清醒的被试更有可能把他们对手细小的非攻击意图的暗示错误的解释为一贯的攻击。

去抑制还可以由没有注意到个人和社会的非暴力标准而引起。正如在第三章中所讨论的(第54页),在自我觉知的时候我们更多的是去注意行为的个人和社会标准。然而,饮酒减弱了自我觉知(Hull, 1981; Hull et al., 1986),而且还会导致冲动性的不合乎规范的行为,例如攻击行为。因此,醉酒的人不仅在注意那些能缓和他们攻击倾向的外部信号上存在困难,而且他们在注意那些也能抑制攻击行为的内化的行为标准上存在困难。

去抑制效应发生的第三种途径是通过人们对酒精如何影响行为的期望来实现。也许你听到过人们说“这是醉话”来为喝醉酒的人的言语攻击辩解。这些话暗示不是喝醉酒的人的行为有错,相反,要责怪的是酒精。如果人们意识到他们在酒精的影响下所做的不适当的行为一般都会被原谅的话,那么在饮酒的时候他们就会做这些行为(Gelles, 1993)。根据这个观点,酒精对攻击行为的影响是由于习得的去抑制。支持这种观点的研究显示,人们有时不仅在他们饮酒的时候会变得更加具有攻击性,而且在他们认为他们饮过酒的时候也会变得更加具有攻击性(Lang et al., 1975)。一些通常不赞成打女人的男人会认为醉酒的状态给他们虐待自己的配偶提供了一个社会可以接受的理由也是一个证据(Straus & Gelles, 1990)。

酒精所引起的化学去抑制效应以及去抑制效应的习得为我们提供了对为什么饮酒会引起攻击行为的可能性解释。酒精不仅会减少自我觉知而且破坏我们充分处理通常能抑制攻击行为的情境线索的能力,但是它也为我们提供了用这样一种反社会行为进行反应的一个现成借口。

兴奋转移会增强敌对性攻击

你能回想起在第十二章(第425—428页)我们所讨论的充满热情的爱情有时候会通过将一个点所激发的情绪转移到所爱的对象身上而被点燃。多尔夫·齐尔曼(Dolf Zillmann, 1994)称这个心理过程——一个刺激所激发的觉醒被转移并加诸第二个刺激所引起的觉醒上——兴奋转移。按照齐尔曼的观点,兴奋的转移不仅限于罗曼蒂克的吸引;他还可以解释攻击的爆发。例如在一项研究中,男性被试被实验者的同盟激怒或者被其用中性的方式对待(Zillmann et al., 1972)。然后,一半人从事艰巨的体力劳动而其余的人不用。在短暂的耽搁之后,让被试有机会去电击他们以前交往的那个同盟者(当然并没有实际的电击)。正如所预期的那样,那些参加劳动并且愤怒的男性比没有生气或没有参加劳动的男性选择了更强的电击水平。

换句话说,兴奋的提升只有在人们已经愤怒的时候才能归因于被激发的攻击行为在身体上的发挥。如果不再考虑这种劳动所激发的结果,对那些先前已经生气的男性来说把这种激发转移到现在凸显出来的不喜欢的同盟者身上是相当容易的。然而,对那些没有生气的男性来说,增加的兴奋并没有什么结果,因为他们并没有体验对于同盟者的任何正面或负面的情感。

除了体力劳动以外,通过兴奋转移所增加的攻击性也会因为诸如巨大的噪音、强劲的音乐

乐、暴力电影甚至色情电影等唤醒刺激而发生(Anderson, 1997; Zellmann, 1983)。因此,无论产生多高的兴奋,这种觉醒都可能激发我们在那一刻所具有的迫切的攻击要求。兴奋转移可以部分的解释为什么在比赛期间相互竞争的团队的运动迷们有时会爆发暴力行为。由于受到比赛兴奋的激发,通常彬彬有礼的运动迷们在被比赛场中有争议的事件激怒的时候会变得非常暴力。兴奋的转移甚至更能解释为什么所有年龄的战士在打仗之前都会参加这种诸如跳舞、诵经以及打鼓等让人充满活力的活动。他们的确发现这些活动能强化他们的愤怒和攻击倾向。

批判思考 除了兴奋转移以外,对抗的运动迷之间的暴力还能如何爆发呢?考虑本章已经讨论过的因素以及在偏见与歧视那一章中所讨论的因素。

小结

- 挫折—攻击假说:

也许是最著名的敌对性攻击理论。

认为阻碍一个人的目标导向行为会产生挫折。

挫折增强攻击的驱力。

- 认知—新联结模型

挫折—攻击理论的修订本。

断言挫折只是刺激负面情感的众多因素之一。

负面情感刺激了攻击倾向。

攻击倾向常常受到高级思维的缓解。

- 敌对性攻击还可以被以下因素触发:

高温 醉酒 兴奋转移

* 攻击的习得

既然我们已经考察了负面情感有时候会如何引发攻击行为的爆发,那么让我们来探索一些我们的社会环境是如何塑造攻击行为的呢?在那些成人使用暴力的家庭中,孩子长大以后更有可能自己去使用暴力(Tjaden & Thoennes, 2000)。在那些认为攻击是男人气概的一种标志的社会中,攻击行为会被急切并有意识的一代一代传递下去,特别是对男性(Rosenberg & Mercy, 1991)。然而这种习得是如何发生的呢?

社会学习理论强调攻击行为的获得和保持

社会学习理论最主要的倡导者之一阿尔伯特·班杜拉(Albert Bandura)主张,人们习得了什么时候去攻击,如何去攻击以及攻击谁(Bandura, 1979; Bandura & Walters, 1963)。由操作性条件原理塑造的(参见第六章,第162—163页)正确行为的社会学习可以通过直接和间接

的方式发生。

攻击的奖赏

任何获得奖赏或被强化的行为未来出现的可能性就会更大。因此,如果人们的攻击性行为得到奖赏,他们在以后的某个日子就更有可能出现攻击行为。这种奖赏可以是物质的,例如糖果或金钱,也可能是社会性的,例如赞扬或提高地位和自尊(Branscombe & Wann, 1994)。当像攻击这样的行为反复出现并没有得到奖赏,甚至还被惩罚时,一般会导致这种行为的频率降低。心理学家把这种从事某种行为的倾向削弱并最终终止的现象称为消退。攻击行为的消退正是在有害的行为爆发之后父母让孩子“暂停”的时候所要达到的目标。

尽管取消奖赏会导致攻击行为的消退,但是不一致的奖赏取消模式不仅不会好转而且会更糟糕。这是因为和人们习得并使用的任何行为一样,攻击行为并不是每一次出现的时候都会获得奖赏。事实上,学习的一个重要的原则就是人与其他动物对某个只是间歇的而不是连续地获得奖赏行为的消退显示出了巨大的抵抗力。一项小孩因为打洋娃娃而获得奖赏的研究证实了这个原则(Cowan & Walters, 1963)。一半孩子在每次攻击的时候都得到奖赏,但其他孩子只是定期地获得奖赏。在两种情况下,奖赏都增加了这些孩子的攻击行为。然而,当实验者停止奖赏的时候,那些只是定期地获得强化的孩子继续打击洋娃娃的时间要长于那些攻击行为不断地获得强化的孩子。因为在实际的生活里,人们并不总是因为他们的攻击行为而得到强化,所以这项研究暗示这种定期的强化完全适合去阻碍消退,而不是削弱攻击行为。

观察学习

尽管学习是通过直接的强化,但是我们大多数人常常会通过观察和模仿他人来学习,这样做并没有得到直接的奖赏。观察学习也被称为社会模仿,因为学习者在模仿一个榜样。儿童最有可能去注意并模仿那些与他们有养育关系以及那些对他们有社会控制的人的行为(Bandura & Huston, 1961)。父母是角色模型最初的候选人,但也可以通过电视、书籍以及其他大众媒体资源来观察和模仿(Basow, 1986)。

班杜拉和他的同事(1961)在或许最著名的系列观察学习实验中去着手确定儿童是否会模仿攻击性的成人榜样的行为。在这些实验中,儿童首先被带进一个房间进行一个艺术任务。在房间的另一部分,一位成年人正在安静的玩拼接玩具。这些玩具附近是一个木槌和一个波波洋娃娃,这是一个大的充气的小丑玩具,它的底部被加重,以便于在被推倒或者被打倒的时候会迅速的弹回到垂直的位置。在实验条件下,在玩拼接游戏一分钟以后,那位成年人站起来,走向波波洋娃娃并开始攻击它。她打倒这个洋娃娃,踢它,用木槌打它,甚至坐在它上面。当她用拳头痛打这个小丑洋娃娃的时候,高喊:“打他的鼻子!……踢他!……击倒他!”。在控制条件下,那位成年人十分钟内只是安静的玩并没有攻击她的玩具。在目睹了攻击或非攻击的成年人榜样以后,儿童被带入另一个充满了许多奇妙的玩具的房间。然而,在

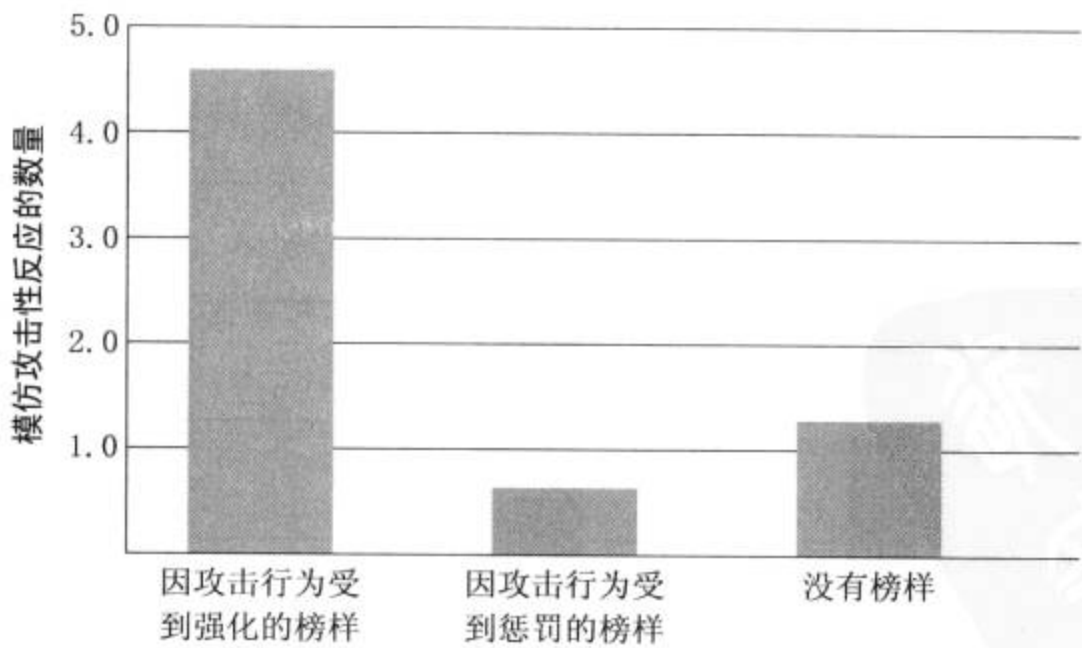
儿童可以玩这些宝贝之前,实验者通过宣称这些是她最好的玩具而且她必须“把它们留给其他孩子”来激发儿童的挫折感。然后儿童被带入第三个房间,既有攻击性的玩具也有非攻击性的玩具,包括一个波波洋娃娃。

儿童在第三个房间一般会做什么呢?如果他们曾经目睹的是非攻击性的成人榜样,他们会安静的玩。然而,如果曾经目睹的是一个攻击性的成年人,他们可能去痛打那个波波洋娃娃,像先前的成年人榜样那样一般在攻击的时候会对着这个小丑大喊类似的话。在儿童没有直接的受到那个成年人的影响而只是看了这个成年人攻击这个玩具的电影时也得到了类似的结果。其他实验变式证实儿童更可能模仿同性榜样(男孩模仿男人女孩模仿女人)而不是异性榜样。总体上看,这些研究显示观察成人的攻击行为不仅可以降低儿童的攻击抑制,而且还会教他们如何去攻击。

观察学习实验证实如果社会榜样因为他的行为而获得奖赏的时候儿童更有可能去模仿他们的攻击行为。例如玛丽·罗斯克兰斯(Mary Rosekrans)和威拉德·哈图普(Willard Hartup)(1967)让学前儿童观看成年榜样对波波洋娃娃的攻击行为。这些攻击行为或者得到另一位成年人的赞扬(“干得好!我想你刚才实际上已经把他固定住了”)或斥责(“看看你做了什么,你把他弄坏了”)。看完这段交流以后,让这些儿童去玩相同的玩具。另外一组没有受到攻击性榜样影响的儿童也玩相同的玩具。结果显示,那些看到攻击性榜样得到奖赏的儿童比其他两组儿童行为中更加显著的具有攻击性(参见图 13.5)。这项研究和其他研究揭示儿童并不是不假思索的模仿一个榜样的行为。相反,他们模仿那些获得奖赏而不是惩罚的人的行为。

464

图 13.5 攻击行为的模仿是由强化和惩罚决定的



儿童更可能去模仿一位曾经受到奖赏而不是惩罚的成人榜样的行为。你能设想一下这些社会学习原则如何能扩大他们对在小学运动场上玩耍的儿童影响呢?

尽管这些发现会让你记住那些受到惩罚的攻击性榜样对儿童后来的行为几乎没有什么

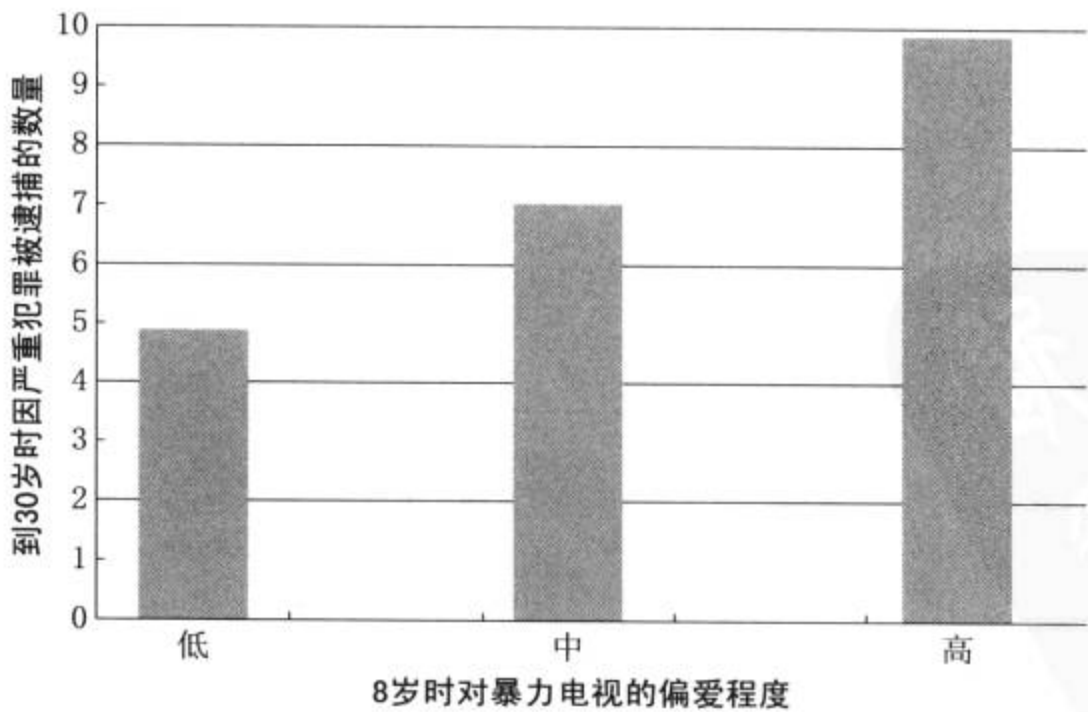
负面的影响,但是这并不一定是事实。研究证实儿童不大可能去模仿受到惩罚的攻击者的行为。这意味着这些儿童是不会去学习攻击行为,还是意味着他们只是抑制了这种行为的表达呢?班杜拉(1965)在一个与罗斯克兰斯和哈图普的实验类似的研究中给所有能够模仿他们以前观察到的榜样的攻击行为的儿童每人一份奖赏。每一个被试都可以模仿榜样的攻击行为,甚至是那些被看见受到惩罚的榜样的攻击行为。因此,观察因攻击行为而受到惩罚的某个人的行为不会阻碍攻击行为的习得——仅仅是抑制了它在某些情境中的表达。当儿童认为攻击行为的表达会导致奖赏,抑制通常就会消失。

攻击脚本的形成

休斯曼(Rowell Huesmann,1986b, 1988)从认知心理学中借了一个概念,提出攻击行为与其他社会行为一样受到认知脚本的控制。脚本是关于一系列事件可能会如何发生的先入为主的概念,建立并储存在记忆当中作为行动和解决问题的指导。休斯曼在许多社会学习实验的基础上(例如班杜拉的波波洋娃娃研究)认为儿童的**攻击脚本**常常通过观察他人的攻击行为而得到。例如如果儿童从他们的父母或朋友那里学到对待侮辱或社会轻视正确的反应是对这些行为的主导者进行身体或言语上的攻击。在以后他们实际受到侮辱的时候,攻击脚本就会从记忆中被提取出来。这个脚本不仅给儿童提供了在这种情境中可能发生什么的一个预测,而且还制定了正确的行为方式。休斯曼相信,儿童受到攻击性角色榜样的影响越大,他们编码进入记忆的详细攻击脚本的数量就越多。那些攻击脚本建立得非常坚固的人很可能对社会冲突选择一种攻击性的解决方法,因为对他们来说这好像是对这种情境“最好”最“自然”的反应方式。

465

图 13.6 儿童期对暴力电视的偏好与后来的攻击行为



发现在8岁的时候对暴力电视节目表现出高度偏爱的男孩在后来的生活中表现出更高的攻击性,正如到30岁时的犯罪的数量所显示的那样。这意味着是电视暴力引起他们后来的攻击行为吗?

媒体和视频暴力助长了攻击行为

事实:60%以上的电视节目包含暴力行为。四分之一的暴力行为牵涉到枪支。在描述的暴力行为中有四分之三的犯罪者没有受到惩罚。在儿童节目中出现暴力的时候,三分之二的时间被描述为“有趣的”,而几乎没有时间(5%)告知儿童这有长期的负面的造成犯罪的后果。描述暴力行为的“现实”节目只有13%为暴力行为呈现了一些可供选择的办法,或者指出如何能避免暴力行为。(国家电视暴力研究,1998)

尽管攻击脚本最主要是通过观察我们经常交往的人而形成的,但研究表明还可以通过看媒体暴力来形成。实验研究显示,在刚观看完电视中的暴力行为以后,儿童在游戏中的行为会比那些没有受到电视暴力影响的儿童有更高的攻击性,而且更有可能选择攻击性的方式去解决社会问题(Leifer & Roberts, 1972; Liebert & Sprafkin, 1988)。而且二十八个实验室和田野研究的原分析表明受媒体暴力的影响会提高儿童和青少年在与陌生人、同学以及朋友交往中的攻击性(Wood et al., 1991)。

纵向研究还发现媒体暴力和攻击之间的联系。这些研究中最著名的也许是——以前在第二章中讨论的——利奥纳德·埃伦(Leonard Eron)和休斯曼在被试大约8岁的时候收集数据,然后在他们19岁的时候再次收集数据,最后一次在他们大约30岁的时候(Eron & Huesmann, 1984; Huesmann, 1986a)。他们的结果是:早期受到电视暴力的影响与后来的攻击行为相关,但是只出现在男性当中。在8岁的时候喜欢看暴力电视的男孩证实即使在控制了最初的攻击水平的情况下他们在十年以后的攻击性也显著的比较高。此外,正如图13.6所示,对暴力节目偏爱程度最高的八岁男孩在他们30岁的时候最可能犯严重的罪行。这些发现表明除了你所预期的由稳定的攻击特质引起攻击行为以外,经常看暴力电视节目的确好像会有助于后来的攻击行为。466

除了欧洲的研究没有发现电视暴力负面结果的性别差异以外,在欧洲也获得了类似的发现(Huesmann & Eron, 1986)。影响儿童后来攻击性的看来好像是他们对攻击性电视人物的认同。小时候看了大量电视暴力并对攻击性电视人物产生认同的儿童后来最有可能变得具有高攻击性。基于这些实验室、田野以及纵向研究,有可靠的证据证明反复受到电视暴力影响会鼓励儿童去建立使后来的反社会行为更加可能的攻击脚本(Huesmann & Miller, 1994; Johnson et al., 2002)。

除了观看暴力媒体图像的负面结果之外,研究还显示玩暴力视频游戏也有类似的有害结果(Ballard & Lineberger, 1999; Walsh, 2000)。尽管视频游戏业否认,但对涉及超过3 000名被试的三十三个视频游戏研究的原分析发现青年人和儿童暴露于高度暴力的视频游戏与真实世界的攻击行为的增加相关(Anderson & Bushman, 2001)。这些结果并不存在性别差异。

除了习得攻击脚本以外,暴露于大量媒体和视频暴力的另一个可能的结果是情绪迟钝或

脱敏,这意味着会对攻击行为的爆发变得漠不关心。例如在罗纳德·德拉布曼(Ronald Drabman)和玛格丽特·托马斯(Margaret Thomas)所做的一系列实验中,刚观看完一部暴力电影的儿童比没有看这部电影的控制组儿童在后来看到其他年轻人打架的时候更加漠不关心,而且去阻止的速度更慢。这种对暴力的脱敏在观看过大量电视暴力节目的大学生中也被观察到了。在他们观看虚构和现实的攻击行为的时候监控他们的心理反应,观看暴力节目最多的学生表现出了最低水平的觉醒(Drabman & Thoman, 1975; Thomas et al., 1977)。这些发现表明观看了大量媒体产生的暴力行为的人在他们的生活的其他方面会对暴力变得习惯。因为他们很少为暴力感到焦虑和紧张,所以他们更可能倾向于使用他们已经习得的作为解决社会冲突的一种方式攻击脚本。

媒体和视频暴力会增加攻击行为的另一个途径就是通过认知启动。按照伯考维茨(1984)的观点,电视节目和电影中的攻击信号可以在认知上启动大量的攻击念头和暴力情绪,然后激发攻击行为。布拉德·布希曼(Brad Bushman)和拉塞尔·格林(Russell Green)(1990)在研究媒体暴力对观众思想和情绪反应影响的实验中的发现支持了认知启动假设。在这些研究中,大学生写下他们在看诸如《48小时》和《法国贩毒网》这种暴力电影的片段的时候他们的想法。控制组观看一个电视连续剧《达拉斯》没有暴力的场景。结果显示看到最暴力情节的观众具有最富有攻击性的想法,体验了与生气有关的感情的最明显的增长,心理觉醒水平最显著。在人们玩暴力视频游戏的时候也发现了相同的结果(Anderson & Bushman, 2001; Anderson & Dill, 2000)。

当然,这并不意味着所有甚或大多数经常观看媒体暴力或玩暴力视频游戏的儿童和青年人都将开始让他们的学校和邻居感到威胁。受这种表演的暴力的影响并不是年轻人攻击行为的首要原因,然而这可能是一个最容易控制和减弱的因素(Hamilton, 1998; Wilson et al., 1998)。

467 “荣辱文化”鼓励男性暴力

跨文化研究表明在以动物放牧为经济基础的社会中比在种植业社会有更多的男性暴力。例如在北美的土著美国文化中,以放牧为生的纳瓦霍人就以他们的好斗的倾向而闻名,而以种植业为生的祖尼人倾向于非暴力(Farb, 1978)。在一些特定的社会中,研究者也发现了攻击行为的这种差异。例如在东非文化中,放牧者容易被挑起暴力行为,而农民想尽各种办法与他们的邻居和睦相处(Edgerton, 1971)。社会心理学家里查德·尼斯伯特(Richard Nisbett)和多弗·科恩(Dov Cohen)(1996)认为放牧者表现出更多的暴力行为是因为他们的“荣辱文化”,这是让男人们准备通过回报暴力来保护他们的名声的信念体系。在重视荣誉感的文化中,男人从儿童时期就认识到对侮辱表现出一种战斗到死的意愿以及精力充沛的保护他们的财产——明确地说,就是他们的动物——被盗是非常重要的。尼斯伯特和科恩假定这种荣辱文化在放牧社会比在种植业社会更为必要是因为放牧者的资产(动物)更容易受到偷

盗——因此,更需要攻击性的保护——比农民的资产(土地)。

这种荣辱文化与美国当前的暴力行为是如何联系在一起的呢? 第一,在对美国犯罪行为统计的档案分析中,尼斯伯特和科恩发现,由以放牧为经济基础的人所定居的南部和西部州比最初由农民定居的北部州当前具有更高的与荣誉有关的暴力行为(Cohen, 1996; Cohen & Nisbett, 1994)。与荣辱相关的暴力行为包括争辩、吵架以及三角恋,此时一个人的公众声望和荣誉受到了挑战。第二,南方和西方的文化还更可能赞许观看暴力电视节目、订阅暴力杂志、申请打猎许可证以及加入国家警卫等所显示出的暴力(Baron & Straus, 1989; Lee, 1995)。第三,通过一系列的研究,尼斯伯特和科恩也发现在受到侮辱的时候,来自南方的年轻男性白人不仅会比来自北方的年轻白人男性变得压力更大和更加愤怒,而且他们还会更积极的准备用攻击来对侮辱做出反应(Cohen et al., 1996)。

这些多方法的研究都表明南方和西方的人在一定条件下比北方的人倾向于更加具有身体上的攻击性,因为他们被一种荣辱规范所社会化,要求对他们财产和个人完整性的威胁做出快速和暴力的反应。尽管这些人大多是已经不再以放牧为生,但是他们仍然以他们的祖先的荣辱感文化为生,这种行为规范仍然被文化习俗所合理化(Cohen, 1998; Cohen & Vandello, 1998)。

正如你所想起的本章刚开始的简介,13岁的米切尔·约翰逊发誓要杀死拒绝他的感情的女孩。随后他和安德烈·戈尔登在那个阿肯色州中学所犯的谋杀就是一个与荣辱相关的暴力行为的例子。这个事件发生在南方州仅仅是一个巧合,这是事实吗? 在这次枪击之后,有大量关于“南方的男性文化”对这些谋杀的影响程度的媒体讨论。这种讨论是密西西比和肯塔基州的十几岁男孩所犯的相似的校园枪击所激起的。在所有这些案例中,复仇是明显的动机,选择的方法是谋杀。而且所有的南方州都允许任何年龄段的儿童使用手枪,是这些男孩所受的“荣辱规范”使得他们更可能做出暴力行为的吗? 尽管在做出有关个体结论的时候必须极端小心——更不用说是对国家的一个完整的区域——只是基于少数的暴力事件,但是尼斯伯特和科恩对许多暴力事件的分析的确表明南方白人男性比与他们相对应的北方人更可能发生与荣辱相关的暴力行为。

468

有趣的是,在非裔美国男性身上却没有发现暴力行为的这种区域差异:南方的男性黑人并不比北方的黑人男性更加暴力。因此这个假设的南方的荣辱文化是白人男性的所仅有的。然而,在说明了这一点之后,心理学家和社会学家都指出城市内部的非裔美国男性比生活在农村或郊区的非裔男性具有更多的暴力事件在一定程度上可能与类似的荣辱规则相关(Anderson, 1994; Cohen et al., 1998)。因此,正像南方的白人男性中可能存在荣辱文化,城市内可能也是一种荣辱文化的“街道”文化使得暴力行为的爆发更加可能。即在城市内部,通过合法的方式使自己脱离贫困是极端困难的,警察几乎没有提供任何防止犯罪行为和身体攻击的保护,年轻的黑人男性会通过对任何知觉到的侮辱进行暴力的反应去努力获得和维持尊严。

小结

- 社会学习理论:发生攻击是因为过去受到了奖赏。
过去受到奖赏的行为被他人所模仿。
- 观察学习促进了攻击脚本的建立。
- 媒体暴力的影响增加了反社会行为。
- 荣辱文化:一种让男人们准备通过诉诸暴力来保护他们的名声的信念体系。

* 性攻击

如果你知道自 1977 年以来强奸已经增长了 21%, 是所有的犯罪行为中增长最多的, 你会感到惊讶吗(Von et al., 1991)? 美国每年有超过 10 万妇女报告曾被强奸——大约每六分钟一个的事实又怎么样呢(联邦调查局, 2001)? 这个事实令你惊讶吗? 这些统计数据严酷的提醒我们女性在社会中所面临的危险。然而, 强奸并不一定仅限于美国。这是一个世界性的现象, 在那些以男性暴力和以男性支配为社会意识形态的社会中最为普遍(Sandy, 1981)。在这一部分, 我们分析了性攻击的三种可能的决定因素, 即色情作品、性脚本以及嫉妒。

色情作品助长了“强暴迷思”的信念并增加了男性对女性的暴力

按照戴安娜·拉塞尔(Diana Russell, 1993)的观点, 色情作品是进行性暗示或唤起的非暴力的尊重所有被描述人的材料, 色情作品是将带有虐待或堕落的有关性的材料用一种看起来赞同、宽容或鼓励这种行为的方式结合起来。色情作品之所以被人讨厌不是因为它有关性的内容, 而是因为它对他人的侮辱和堕落的描写, 通常是对女性。实验研究证实受到色情作品的影响一般会引起男性和女性愉悦的情绪反应和性唤起水平的提高, 通常导致他们的攻击性降低(Davis & Bauserman, 1993; Donnerstein et al., 1987)。一个不同的模式似乎支持人们对色情作品的反应, 正如你很快将看到的一样。

强暴迷思

社会学家唐纳德·史密斯(Donald Smith, 1976)在对 428 本平装色情书的内容分析中发现, 在男女性行为中身体虐待是一个普遍的主题。这些书中所描述的性情节 20% 都涉及强奸。故事情节主要是受害者在被攻击的时候最初是害怕和恐惧, 接下来是她的性欲被唤醒。在这些强奸描述中 97% 以上都是受害者在性攻击当中体验了性高潮, 在性导向的家庭视频中也发现了类似的故事主题(Cowan & Campbell, 1994)。

这种认为女性在内心深处喜爱强迫的性行为并体验到性兴奋的错误信念被称为强暴迷思(Patne et al., 1999)。犯罪的强奸者倾向于相信这种迷思一点儿也不让人感到惊讶(Scully, 1985), 但是比较令人不安的是, 有证据表明色情作品的影响也会增加普通男性的强暴迷

思信念。尼尔·马拉默斯(Neil Malamuth)和詹姆斯·切克(James Check)(1981)在一项研究中安排加拿大大学生在校园剧场观看商业电影。其中一半学生看了两部非性攻击的电影,《男欢女爱》以及《卖命生涯》。其他学生观看了两部性攻击电影:《浩劫妙冤家》和《亡命天涯》,在这两部电影中,女性人物由于性攻击而性唤醒并被他们的攻击者所浪漫的吸引。几天以后,这些学生被要求完成一个关于他们对强奸和其他对女性的攻击形式态度的课堂问卷(参见表 13.2 和 13.3)。没有一个学生认识到这个问卷和那些电影有任何联系。

表 13.2 强暴迷思接受性量表

470

指导语

本量表有 19 个题目,题目 1 到 11 使用下面的 7 点量表来表示你同意或不同意的程度。

完全不同意 1 2 3 4 5 6 7 完全同意

- 1. 一位女性在第一次约会的时候去一位男性的家或房间这意味着她愿意发生性关系。
- 2. 任何一位女性都可能被强奸。
- 3. 女性经常错误报告强奸的一个原因是她们常常需要使自己引起别人的注意。
- 4. 任何一位健康的女性如果她真的愿意的话都可以成功地抵抗强奸。
- 5. 当女性不戴胸罩四处走动或穿着短裙和紧身上衣时,她们就是在自找麻烦。
- 6. 在大多数的强奸中,受害者都是滥交者或名声很差。
- 7. 如果一个女孩与伴侣热情拥吻或爱抚并且使其失去控制,那么如果她的伴侣强迫和她发生性关系的话这是她自己的错。
- 8. 那些在搭便车时被强奸的女性是她们应受的。
- 9. 那些高傲的自认为特别优秀而不愿与男孩子在街上讲话的女性应该受到教训。
- 10. 许多女性有一种无意识的被强奸的渴望,然后会无意识的建立一种她们可能被攻击的情境。
- 11. 如果一位女性在聚会中喝醉并与刚刚在那里认识的一名男性发生性关系,那么不管她是否喜欢,她应该被认为与聚会中的其他也想与她发生性关系的男性进行“公平的游戏”。

注释:对于题目 12 和 13,请使用下面的标准来回答问题

1 = 大约 0%, 2 = 大约 25%, 3 = 大约 50%, 4 = 大约 75%, 5 = 大约 100%

- 12. 你认为报告被强奸的女性因为愤怒并且想报复她们指控的男性而撒谎的比例是多少?
- 13. 据你猜测由于发现她们怀孕并想保护自己的名声而由女性捏造出来的被报告的强奸比例是多少?

注释:对于题目 14 到 19,阅读下面的题目并使用以下的标准来表示你的反应。

1 = 总是 2 = 经常 3 = 有时 4 = 很少 5 = 绝对不

一个人来到你身边声称他/她被强奸了,你相信的可能性有多大呢? 如果他/她是:

- 14. 你最好的朋友?
- 15. 一位印第安妇女?
- 16. 邻居的一位妇女?
- 17. 一位年轻的男孩?
- 18. 一位黑人妇女?
- 19. 一位白人妇女?

注释:一旦表达了你对每一个题目的反应之后,将题目 2 反向计分(1 = 7, 2 = 6, 3 = 5, 5 = 3, 6 = 2, 7 = 1)。然后将每个题目的分数相加得到你的总分。总分越高,你的强暴迷思的信念就越强。伯特(1980)最初的 598 个美国成年样本(平均年龄为 42 岁)的总分平均数是 86.6,标准差是 11.9。你的总分与伯特的最初样本相比如何呢? 与这些美国成年人相比你更可能相信还是更不可能相信强暴迷思? 让你的朋友也完成这个量表,你的强暴迷思信念与他们的相比如何呢?

总分: _____

表 13.3 人际暴力接受性量表

指导语

使用下面的 7 点量表表示你对该量表的 6 个项目的同意或不同意的程度。
完全不同意 1 2 3 4 5 6 7 完全同意

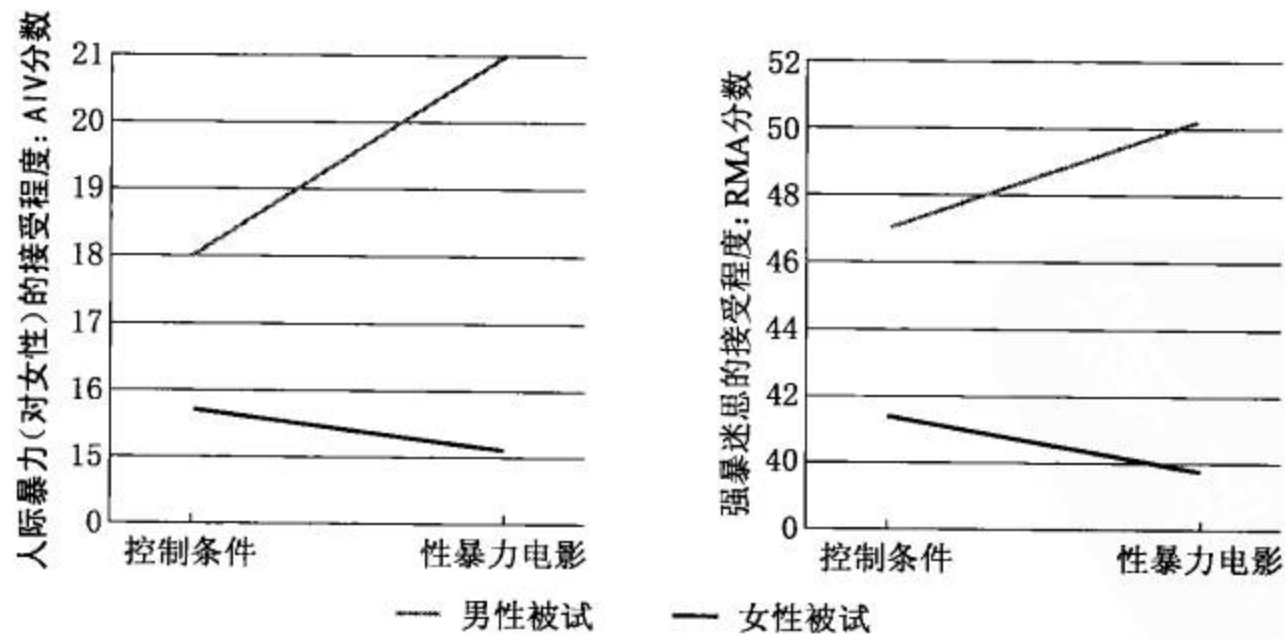
___ 1. 人们现在不应该使用“以眼还眼以牙还牙”作为生活的原则。
___ 2. 对许多女性来说粗暴对待是一种性刺激。
___ 3. 女性会因为不想被看起来很放荡而多次假装不想性交,但她实际上希望男性强迫她。
___ 4. 男人打老婆绝对不合理。
___ 5. 有时男人让性冷淡的女性变的兴奋惟一方法就是采用暴力。
___ 6. 如果丈夫殴打妻子,妻子就应该搬出去。

注释:在对每个项目做出反应之后,将题目 1、4 和 6 进行反向计分(1 = 7, 2 = 6, 3 = 5, 5 = 3, 6 = 2, 7 = 1)。然后将每个题目的分数相加得到你的总分。总分越高,你对人际暴力的接受程度就越高。伯特(1980)最初的 598 个美国成年样本的平均总分是 29.8,标准差是 5.9。你的总分与这个样本相比如何呢?你朋友怎么样呢?与他们相比你的人际暴力信念如何呢?

总分:___

结果显示,观看两部描述性攻击的电影增加了男性观众针对女性的人际攻击的接受程度并且倾向于增加他们对强暴迷思的接受程度(见图 13.7)。相反,在观看了这些性攻击电影之后,女性对针对女性的人际攻击的接受程度下降了。这些数据显示观看这些似乎是宽容针对女性的性暴力的电影可能会使得男性对这种暴力行为变得更加接受。关于这些发现的另一个令人不安的事实是这些发现并不是通过让男性观看通常在成人色情电影所出现的色情作品重要典型而获得的,而是通过观看获得商业成功的限制级电影故事中所包含的色情成分而获得的。后来的研究重复了这些结果(Oddone-Paolucci et al., 2000)。

图 13.7 观看大众媒体节目对针对女性的暴力行为的接受程度的影响



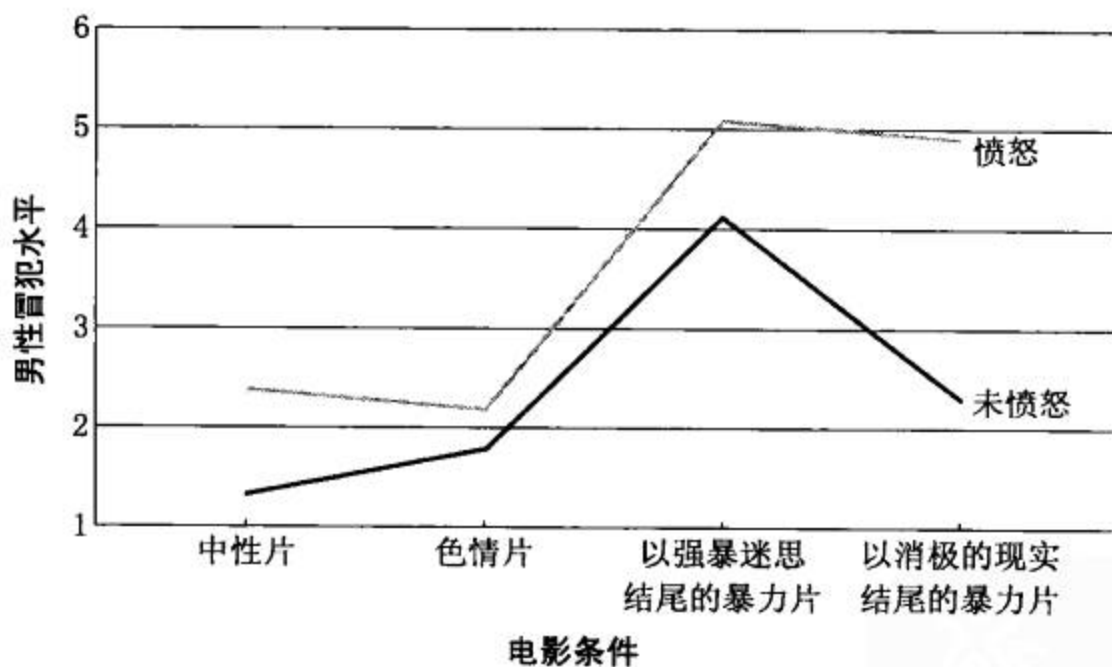
马拉默斯和切克(1981)发现,观看了具有性暴力的商业电影的男性与没有观看这种暴力娱乐节目的男性相比更加接受针对女性的人际暴力并且更接受强暴迷思。观看这种节目对女性观众有什么影响呢?

性欲资料引起了男性对女性的攻击行为吗？

到此为止，我们已经认识到观看性暴力电影可以使得男性变得更加接受强奸的错误信念以及更多的宽容针对女性的暴力行为。然而，这真的会把男性变得对女性更加具有攻击性吗？为了试图回答这个问题，社会心理学家实施了两种不同的研究方法：(1)操纵观看暴力色情作品的实验室实验来看是否会影响实验室攻击行为，以及(2)特殊的地理区域中的色情作品的流行是否与性攻击相关的调查研究。

至于实验室实验，曾经进行了一系列研究的爱德华·唐纳斯坦(Edward Donnerstein)提出尽管观看暴力色情作品后男性对男性的攻击行为没有显著增加，但是男性对女性的攻击行为显著的增加(Donnerstein, 1983b)。唐纳斯坦和伯考维茨(1981)在一个具有代表性的研究中证实在电影中如何描述强奸对于男性观众后来的攻击行为起着关键的决定作用。第一，男性被试可能因为男性或女性同伙而很生气或者不生气，然后展示一部中性的色情电影或者展示两部暴力色情电影中的一部。在两部性暴力电影中，一名女性被两名男性强奸，但是每部电影的结尾不同，在展示给一些被试的一部结尾中，受害者微笑并且不去按捺强奸所带来的性满足(强暴迷思结局)。在另一个结局中，受害者明显很痛苦而且情绪混乱，并且传达了对被强奸的厌恶和耻辱(现实的消极结局)。

图 13.8 电影中受害者对强奸的反应是如何影响男性观众随后对女性的攻击性水平的呢？



那些被女性同伙激怒然后还观看了性暴力电影的男性对女性同伙实施了更加强烈的冒犯，无论电影中的受害者自己对被强奸的情绪反应如何。这些男性的反应为什么不同于那些没有被女性同伙所激怒的男性，而且谁还会受到这两部强奸电影的其中之一的影响呢？

正如图 13.8 中所看到的，被女性同伙所激怒并且观看性暴力电影的男性对女性同伙实施了更加强烈的冒犯，不管电影中的受害者自己对被强奸的情绪反应如何。然而，当他们不愤怒的时候，那些没有观看强奸电影的男性只有在电影将女性描述为喜欢这种经历的时候才会给予强烈的冒犯。这些结果与本质非性攻击的其他研究是一致的，对于那些不愤怒的个

体来说,受害者的痛苦信号倾向于通过引起同情而减少攻击行为。然而,对于高度愤怒的个体来说,受害者的痛苦事实上会激发攻击行为的增加(Geen, 1978)。这种推测为什么可能是一种事实呢?一种可能的解释是愤怒提高了同情受害者处境的门槛(Hartmann, 1969)。另一种解释是伯考维茨的攻击信号概念(第458页)。对于那些愤怒的男性来说,看到一位女性成为性攻击的受害者不仅可能引起唤醒,而且还会将女性和攻击联系起来。后来在攻击是可供选择的的行为的情境中,女性的存在对于已经被激怒的男性来说是一个非常充分的引起攻击行为的信号。

尽管唐纳斯坦的实验和其他实验的发现(Hui, 1986)都表明观看暴力色情作品的男性更可能从事对女性的攻击行为,但是实际的性犯罪调查研究一般并不支持这个结论。例如丹麦社会心理学家伯尔·库钦斯基(Berl Kutchinsky, 1971, 1985)推理到如果色情作品增加了男性对女性的性攻击,那么在色情作品法律被放松的时候性犯罪应该增加。在对这个假设的早期检验中,他收集了丹麦20世纪60年代晚期将赤裸裸描写性行为色情作品合法化以前以及以后的一段时期的犯罪资料。他发现预期的结果与基于实验基础上的结果恰恰相反:可利用的色情作品的增加与对儿童的性犯罪的下降一致,而被报告的强奸数量没有变化。库钦斯基(1991)后来通过观察从1964年到1984年丹麦、瑞典、德国和美国的强奸和非性攻击率扩展了他的研究。在这所有的四个国家中,20世纪60年代到70年代都制定了使得色情作品更加容易获取的新法律。色情作品可用性的增加与性侵犯的增加一致吗? 犯罪统计数据显示只有美国强奸率上升,但是这种变化与类似的非性暴力犯罪的增加一致。库钦斯基认为,这种强奸和侵犯的同时增加与强奸主要是一种暴力行为而不是性觉醒的信念是一致的。这些结果似乎表明色情作品可用性的增加好像并不能直接有助于性犯罪的增加(Bauserman, 1996)。

因此,在理解色情作品对男性的性信念和对女性的攻击性行为的影响时我们的立场是什么呢?一般看来好像比较支持观看暴力色情作品会增加男性对强暴迷思的接受程度。然而,关于可能的色情作品—攻击联结的实验和调查文献矛盾的发现表明在我们得出任何稳定的结论之前还需要进行更多的研究。同时,默里·斯特劳斯(Murray Straus)和他同事的研究让他们提出强奸率是由两组社会力量所形成的(Baron & Straus, 1987, 1989)。第一个是社会解组,它是随着社会贫穷、都市化以及离婚的增加而发生的,恰好是自20世纪60年代以来美国社会所出现的越来越多的社会问题。第二个是男性沙文主义,对女性运用权力和实施支配的愿望。强暴迷思就是这种男性沙文主义的产品。男性沙文主义在熟人强奸中的作用是本章下一部分的主题之一。

以文化为基础的性脚本使得熟人强奸更为可能

可能发生在约会中也可能发生在熟悉的或者有浪漫关系的人之间的被迫性交被称为熟人强奸(约会强奸)。在美国大学校园中,熟人强奸占有强奸或强奸未遂的84%(Koss et

al., 1987)。1992 年在对美国两千多名最欢快的高中三年级和四年级学生的一项调查中, 31% 的学生说他们知道有人是熟人强奸的受害者。尽管 95% 的男性和 97% 的女性同意在女性说不的时候就应该停止性要求, 但是几乎一半的人说他们认为女性在说“不”的时候, 她们的意思并不总是如此(考克斯新闻社, 1992 年 11 月 18 日)。

对这种“不”并不总是意味着“不”的信念的一种解释来自青少年在成熟的过程中所习得的性脚本。正如本章前面所讨论的那样, 脚本为人们的社会行为提供了指导, 使他们能够预期在特定的情境中可能出现的目标、行为和结果。与儿童通过观看暴力电视节目来习得攻击脚本的方式非常相似, 青少年和成人也习得了使得约会中的性攻击更为可能的社会性脚本。

女性的抵抗角色

“不”并不总是意味着“不”的一般信念是建立在女性的角色是假装抗拒性行为男性的角色, 是不管女性的反对坚持他的性要求的传统性脚本之上的(Alksnis et al., 1996)。查伦·米伦哈特(Charlene Muehlenhard)和丽萨·霍拉鲍(Lisa Hollabaugh)(1988)发现一些女性在他们与男性的关系当中有时的确好像赞同这种传统的性脚本。在对 600 多名大学女生实施的一个问卷中研究者请她们回忆他们是否与一位男性曾经有过以下的情况:

你和一位想与你发生性关系的家伙在一起, 而且你也想这样, 但是因为某种原因你表示你并不想这样, 尽管你一心想并愿意进行性交。换句话说, 你表示“不”意味着“是”。

39% 的回答者报告她们实际上与男性至少有过一次这样的情境——在她们实际上愿意的情况下对性交说不。更近的研究表明女性对性的象征性抗拒实例更接近 10% 而不是米伦哈特和霍拉鲍所说的 39%, 而且最可能发生在约会关系的后期(Shotland & Hunter, 1995)。

即使这种较低的估计是准确的, 为什么会有十分之一的女性表达这种对性的象征性抗拒呢? 一个可能的解释与我们文化中对男性和女性性行为的双重标准有关。简单的说, 男性的婚姻外的经常性性行为比女性一般更为社会所接受。尽管社会对看起来“性感”的女性是接受的, 但是如果她们看起来对性过于渴望的时候就要冒被贴上“滥交的”或“放荡的”负面标签的危险。面对这种双重的标准, 一些女性可能会把使用象征性抗拒作为一种扭转这种负面社会归因的合理行为。

然而, 采用这种性脚本的危险是它不仅阻碍男性和女性之间的真诚交流, 而且还延长了这种限制性的性别角色并鼓励男性忽视女性的抗拒。与一位使用对性的象征性抗拒的女性的遭遇, 会加强男性的强暴迷思的信念, 即他会相信女性所需要的就是对她的抑制的一点儿鼓励甚至强制克服。这种信念接下来会加速后来的熟人强奸的来临。因此极少数使用象征

性抗拒的女性不仅将她们自己置于危险之中,而且他们危及大多数在说“不”时就意味着“不”的女性。

男性的掠夺者角色

尽管有证据显示一些女性传送出了有关她们自己性欲望的混合信号,但是这决不能证明强迫的性行为是正当的。在男性拒绝停止性攻击的时候会出现熟人强奸,这一点再怎么强调也不为过。在大学校园的调查显示大约 12% 到 15% 的男性回答者承认曾经使用武力或暴力来设法获得违背对方意愿的性交(Sigelman et al., 1984)。在一个或许更加令人担忧的调查结论中,要求被试在完全可以确信不会被捕或被惩罚时评价他们强奸女性的可能性,35% 到 51% 的大学男性回答者表示至少有“某种可能”去这么做(Malamuth, 1981)。

尽管性满足是强奸的一个很明确的动机,但是对强奸犯的研究发现他们把强奸看作是一种证实他们男性沙文主义感的攻击性征服(Groth, 1979)。在这项研究的基础上,社会科学家把对女性运用权力和实施支配的欲望确认为性攻击的关键性因素(Malamuth & Thornhill, 1994)。同样地,在使用大学生样本的研究中,那些有性攻击历史或更加接受对女性的暴力和支配的男性也更可能受到性描写的性唤醒,而且对他人的感觉更加敏感(Dean & Malamuth, 1997; Porter & Critelli, 1994)。

朱莉·艾利森(Julie Allison)和劳伦斯·赖茨曼(Lawrence Wrightsman)(1993)在分析熟人强奸时确认了非常符合已经讨论过的性脚本的施暴者和受害者的特征。受害者常常在某人最初的性要求被阻止时不能向其清楚地表达自己可以接受的行为的界限。而是采用高度有效的策略向攻击者宣称,“这是强奸,我要叫警察了,”熟人强奸的受害者往往没有主见或者习惯于发出混合的信息。熟人强奸的受害者常常不能坚定的表达一个清晰的“不”的信息,施暴者经常误解受害者的行为,把不抵抗解释为许可。他往往比其他男人的性活跃水平更高而且好像将女性作为自己的所有物一样来对待他们。熟人强奸犯一般还曾有反社会行为的历史而且表现出对女性已经生了很久气的样子。由于他认为女性一般需要一点强迫来享受性快乐,因此施暴者并不认为熟人强奸是一种强奸,即使他已经犯了这个罪。

性嫉妒常常导致家庭暴力

性攻击并不仅限于性侵犯和强奸。正如在第十二章所讨论的,爱人或前爱人之间的嫉妒常常可能会导致攻击行为。美国和加拿大女性受到曾经和她们有过浪漫关系的男性伤害的多于受到汽车事故、武装抢劫以及陌生人强奸伤害的总和(Grandin & Lupri, 1997; Zlotnick et al., 1998)。受害者和施暴者对这种攻击行为给出的首要原因是性嫉妒(Daly & Wilson, 1996)。在加拿大,1990 年 39% 被谋杀的女性是被现在或以前的男性爱人所杀(多伦多环球邮报,1993 年 1 月 18 日)。在美国一半以上被谋杀的女性是伴侣杀人的受害者(Browne & Williams, 1989)。同样,杀死男性爱人的女性这样做一般是为了保护自己免于受到由他的嫉妒所

引发的身体侵犯(见表 13.4)。

表 13.4 美国和加拿大夫妻间的家庭虐待

一些事实

- 女性作为虐待受害者的频率是男性的 11 倍多。
- 十分之一的男性每年至少对他的妻子或同居女友实行过一次暴力行为。
- 每年有两百万的女性被打,每 16 秒一个。
- 每年大约有 1 400 名女性被他们的丈夫杀死。
- 美国卫生总署将丈夫和伴侣的虐待排为伤害 15 到 44 岁女性的最主要原因。
- 据统计,四分之一的女性一生当中会受到她的伴侣和前伴侣的身体侵犯。

危险因素

早先的家庭虐待是造成未来暴力行为的最危险因素。与下面列出的任何两个因素结合所可能经历的暴力是它的两倍,与七个或更多的这些因素相结合的虐待率可能是 40 倍。

- 失业的男性
- 男性每年至少使用一次非法药物
- 夫妇具有不同的宗教信仰背景
- 男性曾看到父亲打母亲
- 夫妻把自己在关系中隔离开来
- 如果工作的话,男性是蓝领职业
- 男性不是大学毕业
- 男性是 18 到 30 岁之间
- 男性或女性在家中对孩子使用严重的暴力
- 家庭总收入低于贫困线

获得帮助

国家信息和问讯服务中心曾经列出了以下处理无论是同性恋还是异性恋的男性和女性受害者以及施虐者的家庭暴力电话。

美国:

- 国家家庭暴力热线,电话#:1-800-799-SAFE
- 犯罪受害者国家中心,电话#:1-800-FYI-CALL

加拿大:

- CAVEAT(Canadians Against Violence Everywhere Advocating for its Termination)
- 电话#:1-800-622-8328
- 或联系当地心理健康组织。

男性沙文主义的男子在发现或怀疑他们的伴侣不贞时有更高的可能性做出极端的反应可能是在历史上社会就认可男性而不是女性的这种反应。实际上,打老婆比任何其他类型的家庭暴力出现在全球更多的社会当中(Levinson, 1989),并在男性同辈圈中得到强化(Capaldi et al., 2001)。

尽管所有对于嫉妒和暴力的研究都关注的是异性恋关系,但是最近的研究还证明了男同性恋和女同性恋关系中暴力行为的出现(Levy & Lobel,1991;Waterman et al., 1989)。与异性恋中对等的人一样,打人的男同性恋和女同性恋试图获得、维持并证实他们对伴侣的权力以满足自己的需要和欲望。然而,令人惊讶的是女同性恋差不多像和男同性恋一样去伤害她们

的伴侣(Walkner-Haugrud et al., 1997)。假如以前的报告发现女性比男性往往更少人身攻击是真实的话(第447页),女同性恋关系中的虐待水平为什么不是比较低的呢?几位研究者提出,这可能是由于女同性恋夫妻往往比男同性恋夫妻更多地把他们自己与社会隔离开来(Lockhart et al., 1994; Renzetti, 1993)。这种隔离往往导致对伴侣的过度依赖,借用对异性恋的研究,这会增加关系暴力的可能性(Pagelow, 1984)。这些发现表明不管性取向如何,当伴侣变得彼此过分依赖的时候,基于嫉妒的虐待就会更为可能。

在对大学生之间关系暴力的一项研究中,詹姆斯·梅克皮斯(James Makepeace, 1989)发现证据表明两种不同类型的求爱暴力,一个更多是关系的早期阶段所特有,另一个更多是关系的后期阶段所特有。在浪漫关系的早期阶段,特别是第一次约会,掠夺性暴力似乎最为普遍。攻击者的主要动机是对同伴进行性剥削。使用身体攻击来获得性交,因此这种暴力刻画了以前讨论过的熟人强奸。这些关系一般都会结束。那些发展到更加亲密稳定的约会阶段,并订婚且一起生活的浪漫关系日益将夫妻的注意力集中到作为夫妻如何进行社会化并且如何定义这种关系本身的地位上。此时,所出现的暴力往往是关系性的,即主要由嫉妒和拒绝所激发。妨碍关系暴力的是受害者常常不能遗弃他们的关系,而且他们往往并不通报给权威或寻求专业帮助。

关系暴力的受害者为什么不终止这些有害关系一个可能的原因与他们和伴侣在心理和情绪上的深入的牵连。对这种解释的证据来自梅克皮斯的发现:那些与施暴者订婚或者一起生活的关系暴力的受害者比那些仅仅处于稳定的约会关系中的人更不可能去结束这种关系。梅克皮斯认为在求爱过程的后期,从一个虽然是虐待的关系中全身而退的代价与早期阶段相比也显著的要高,认识到被他们虐待的伴侣不太可能离开的施暴者会变得很少去抑制他们的攻击倾向行动。不幸的是,常常导致身体和心理虐待的增加。

小结

- 暴力色情作品的影响增加了男性对强暴迷思的接受程度。
- 实验研究表明暴力色情作品增加了男性对女性的攻击行为,但是调查研究一般却并不支持这个结论。
- 性攻击还会通过文化性脚本的促进:
 - 期望女性采取抗拒性交的行为。
 - 期望男性不管女性如何反对坚持他们的性要求。
- 性嫉妒引起关系攻击:
 - 更可能出现在浪漫关系的后期。

478 * 减少攻击行为

正如你从我们的回顾中所看到的,人类的攻击行为有许多不同的原因。因此发生的心理

和身体的伤害自然导致社会心理学家设法去确定如何将攻击性反应减少到最小程度。在本章最后一部分。我们将考察一些相对有效的策略。

惩罚既能减少也能增加攻击行为

惩罚是最普通的被用来控制攻击行为的处理策略。根据这种诸如“以眼还眼、以牙还牙”的陈旧处方,全世界的法律体系常常采用攻击行为来惩罚暴力罪犯,有时诉诸终极的惩罚——死亡。这种极端的惩罚形式的运用的确“减少”了罪犯的攻击倾向,但是除了杀死攻击者以外,惩罚真的是一种有效的方法吗?

惩罚可能有效似乎有三个必需的条件(Bower & Hilgard, 1981)。第一,惩罚必须迅速,在攻击行为发生之后立刻给予。第二,惩罚必须相对比较强烈,以便它令人不舒服的特性受到攻击者的重视。第三,必须始终如一的使用惩罚,以便攻击者知道惩罚很可能伴随着将来的攻击行为。但即使这些条件被满足了,并不能保证减少攻击行为。如果潜在的攻击者极度愤怒,攻击之前的惩罚威胁不可能抑制攻击行为(Baron, 1973)。在此,愤怒的力量取代了对攻击行为负面结果的关注。同样,认知—新联结模型提出攻击之后的惩罚实际上可能激发攻击者向受害者的报复性攻击,因为这种惩罚恰好可能激发更强烈的愤怒。

在进一步考虑使用惩罚减少攻击行为的有效性时,我们应该更加谨慎的使用攻击来实施惩罚。以社会学习理论所引发的研究为基础,采用暴力惩罚来处理攻击行为可能只是教育和鼓励观察者模仿这些暴力行为,这是完全可能的。即攻击性的惩罚者可能是作为了一个攻击性的榜样。这恰好是构成家庭暴力连续循环的过程——观察大人的攻击行为似乎是鼓励而不是抑制儿童的攻击行为(Hanson, et al., 1997)。

考虑到这些因素,即使惩罚在一定的情境下可以减少攻击行为,但是它并没有教给攻击者新的亲社会行为方式。攻击行为并没有被更加富有建设性的行为所取代,而最多可能只是被暂时的抑制。鉴于此,惩罚本身不可能导致行为的长期改变。

引发不相容反应能抑制攻击行为

你经历过在你正打算打击或用言语抨击某个人时,突然有人通过让你发笑而打破了这种紧张状态驱散了你的愤怒的情境吗?在我小时候,我父亲在我每次因“不公正”而生气的时候常常采用这种策略。当我红着脸站在那儿发怒的时候,他会做鬼脸来表示或暗示我的脸看起来好像要像鞭炮一样爆炸了。突然间我的愤怒就被转化为哈哈大笑了,我的父母也不再是需要被征服的对象了。

使用心理学中已建立好的认为所有的有机体都不能同时做出两种不相容的反应,或者体验两种不相容的情绪的原则,罗伯特·巴松(Robert Barson, 1983)主张引发与愤怒或明显的攻击行为不相容的反应或情绪可以有效的阻止这些行为。在一项概述许多其他研究这种“不相容的反应策略”的研究的发现的田野研究中,巴伦(1976)指示一名研究者同盟在

479

校园附近开车去阻挠其他男性驾车者。这位同盟通过将车停在一个交通灯那里然后在信号灯由红变绿的时候犹豫 15 秒来完成这个任务。因为驾车者会用频繁的鸣喇叭来表达愤怒(Turner et al. , 1975),两名观察员坐在停车的附近记录沮丧的司机是否鸣喇叭。这是对因变量攻击行为的测量。

表 13.5 不相容反应对抑制攻击的影响

诱导沮丧的司机移情、幽默和轻微的性觉醒要比控制和分心条件下导致较少鸣喇叭并且鸣喇叭的时间会更加推迟。这些发现是如何支持不相容反应假设的呢？

测量的因变量	实 验 条 件				
	控制条件	分心	移情	幽默	轻微的性觉醒
鸣喇叭司机的比例	90	89	57	50	47
鸣喇叭的反应时间	7.19	7.99	10.73	11.94	12.16

在仍然是红灯的时候引入三种不同的刺激来决定不相容的反应是否能减少驾车者的攻击倾向(鸣喇叭)。在一种实验条件下,引起的不相容反应是移情——一位女实验同盟腿上打着绷带拄着拐杖蹒跚着穿过马路。在第二个条件下,通过让同一位实验者同盟戴着奇异的小丑面具穿过马路来引发幽默。最后,在第三个实验条件下,引发轻微的性觉醒——那位女性同盟在过马路的时候穿着一套非常紧身暴露的套装。除了这些实验条件以外,巴伦的研究还包括了两个控制条件。在一个控制条件下(分心),实验同盟穿着保守的衣服穿过马路,而在另一个条件下(控制),她完全不在画面之中。正如你在表 13.5 中所看到的,与不相容反应假设一致,移情、幽默和轻微性觉醒的引发导致比任意两个控制条件下较少的鸣喇叭以及鸣喇叭的时间推迟。这些发现表明引发潜在攻击者的不相容反应能够抑制公开的攻击行为。

批判思考 “马路暴力”已经不幸的成为我们在阅读和听有关描述开车的人猛烈爆发时再熟悉不过的术语了,如果你是一个大城市的市长想设法减少街道和高速公路上的这种攻击性爆发的可能性,你如何使用社会心理学的知识来帮助你完成这个目标呢？

学会对刺激做出非攻击性反应可以有效控制攻击行为

除了比较简单的惩罚和引发不相容的情绪等简单的策略之外,社会心理学家还依赖人类相当多的认知能力来构建更加精巧的控制攻击行为的方法(Dunn, 2001)。

社会模仿:榜样教育

正像有害的榜样教会人们如何表现攻击性,社会学习理论家主张非攻击性的榜样可以促进观察者在面对激怒的时候进行克制。在一个支持这个主张的实验中,观看了非攻击性榜样在一个学习实验中抑制对一个“受害者”进行冒犯的表现的研究被试比那些观看了攻击性

榜样的被试随后的攻击性会更少(Baron & Kepner, 1970)。

除了通过模仿非攻击性行为来减少攻击行为以外,还可以通过让权威人物谴责攻击性个体的行为来控制攻击行为。例如研究证实,如果一个儿童在一位谴责这种暴力行为的成年人面前观看电视暴力,这名儿童以后不太可能去模仿这种攻击行为(Hick, 1968; Horton & Santogrossi, 1978)。在妻子和我抚养我们的孩子时这一点知识并没有被我们遗失。在我和女儿看电视时屏幕中不止一次突然出现暴力画面,速度之快以至于我们没有时间去换频道。每一次发生这种事情的时候,我们都谴责这种暴力。这种努力的确产生了影响。在莉莲四岁的时候,我们在看卡通片《乐一通》(*Looney Toons*)时小猎手(Elmer Fudd)突然拔出一支猎枪打飞了达菲鸭(Daffy Duck)的头。没有错过这一打击场面的莉莲转过来对我们说,“哦,这并不是很好,不是吗?人们不应该如此残酷”。

内化反攻击信念

正如我们在整本书中所讨论的,在人们把一定的信念和态度内化进他们的自我概念之中时,他们更可能用与他们的信念和态度一致的方式行动。认识到自我在行为改变中所发挥的重要作用,社会科学家设计了一种仅仅通过让人们思考为什么攻击行为是一个糟糕想法的原因来促进反暴力行为内化的认知策略。例如在一项研究中,提醒儿童产生为什么模仿电视暴力是不对的原因,这种干预对于减少电视暴力对他们后来的有关攻击的态度和行为的影响是有效的(Huesmann et al., 1983)。产生这些反暴力信念明显会导致儿童把这些信念整合在他们的自我概念和总的世界观之中。通过这种“信念所有权”所减少的后来的攻击行为在最初干预的两年之后仍然可以测量。

攻击控制者的道歉

人们能够对他们的行为和其他人的行为进行推理并做出解释的事实还可以解释为什么道歉可以有效的减少愤怒和攻击行为。大渊宪一(Ken-ichi Ohbuchi)和他的同事所做的一个实验证实了道歉减少攻击行为的效应。在这个实验中,日本大学生因为在完成一个复杂的实验任务时成绩很差而感到非常尴尬,他们做的这么差的原因是实验者的助手在给他们呈现实验材料的时候犯了一系列的错误。当实验者得知每一个被试的成绩很差时,他严厉的批评了这位助手,然后这位助手向造成被试表现欠佳而道歉,或者什么也不说。在这以后,要求被试在几个维度上对这位助手进行评价,并告诉他们这些评价将被用来作为这位助手成绩的基础。在实验者面前的公开道歉显著的减少了被试在这些评价中的敌对性。这个研究很重要,因为它表明,仅仅提供道歉就可以缓和对方的敌对性攻击行为。

481

社会技巧训练

道歉艺术只是大量通过社会化过程习得的全部人际技巧中的一种技巧。当儿童长大后,

他们对愤怒和冲突的冲动性攻击反应常常会被更为社会接受的行为反应所取代,诸如谈判、妥协以及合作解决问题等。然而,智力低的儿童不大可能习得这些亲社会性技巧,因此更可能保留引起攻击行为的好斗的人际生活方式并进一步妨碍他们的智力发展(Huesmann et al., 1987)。对于这些反社会的儿童,以及难于处理他们自己攻击行为的成年人来说,故意并有意识的教给他们一些可供选择的非攻击性策略可能是非常有益的。

社会技巧训练可以采取许多形式,包括非攻击性行为的角色扮演、模仿他人的亲社会行为或产生可供选择的解决冲突的非攻击性方法。南希·格拉(Nancy Guerra)和罗纳德·斯拉比(Ronald Slaby)(1990)发现,男性和女性青少年罪犯不仅表现出解决社会问题技巧的增加而且他们还表现出攻击信念和行为的显著减少。该研究以及其他与此相似的研究(McCarthy-Tucker et al., 1999)显示攻击行为可以通过教育人们用促进社会和谐与解决冲突的思想和行为来取代适应不良的行为和思想来改变。

减少受暴力行为的影响

减少攻击性反应的一个基本成分就是减少人们受暴力行为的影响。最近的研究显示当儿童较少观看暴力电视节目较少玩暴力视频游戏时,他们的攻击行为会显著的减少。一项这种研究在六个月时间中考察了两个同等学校的三年级和四年级学生(Robinson et al., 2001)。在其中一个学校,通过鼓励学生和他们的父母从事不同形式的家庭娱乐活动,减少三分之一受电视和视频游戏的影响,而在另一个学校不做任何减少受影响的努力。研究者们发现后来有干预的学校的儿童比控制学校的学生在操场上的攻击行为更少,特别是那些最初被他们的同学评价为最富攻击性的学生。

小结

- 惩罚既可以增加也可以减少攻击行为。
- 引发矛盾性的反应可以抑制攻击行为。
- 非攻击性反应可能出现,通过:

社会模仿

内化反攻击性信念

进行道歉

社会技巧训练

减少受暴力行为的影响

482 * 应用

如何预防熟人强奸?

倘若发现性侵犯在约会关系中太普遍发生的话,越来越多的预防强奸项目不仅训练女性

如何保护她们自己,而且去改变潜在的强奸犯,即普通男性的态度、信念和行为。下面列出了这些熟人强奸预防项目中一些共同的因素(Foubert, 2000; Schewe, 出版中):

瞄准强暴迷思:瞄准强暴迷思是强奸教育项目中使用最为广泛且有效的技巧之一(Hinck & Thomas, 1999)。一般参与者首先阅读或查看虚构的对被强奸而性唤醒的女性的描述,随后呈现有关强奸创伤的科学以及医疗事实。

性交流训练:正如以前所讨论的,男性比女性更可能将异性的友善误解为对性的兴趣。训练人们如何改变这种误解对于有关强奸和暴力的信念和态度已经显示出积极的影响(Foshee et al., 1998)。

讨论负面性脚本:许多项目的性交流训练伴随着对大多数女性和男性所习得的有助于熟人强奸的对立的性脚本的讨论(Pacifici et al., 2001)。

引发同情:同情是一种对在生活中经历痛苦、损失或其他不幸情境的人的怜悯且温柔的情感。因为经历同情的人不太可能认为受害者自己促成了他们自己的困境,因此假设引发同情会使得强奸预防项目的参与者对性侵犯的受害者更加同情是非常合理的。不幸的是,实验研究在女性性身上比男性身上更加支持这个假设。对这种性别差异的一种可能的解释是女性比男性更加本能的同情受害者,因此她们更能“感受他人的痛苦。”女性也有可能更容易从情绪上认同强奸受害者,因为在这些训练项目中所有虚构的强奸场面都使用的是女性受害者。

角色扮演:在了解了强暴迷思、负面的性脚本以及错误地性传达之后,参与者常常参与一些角色扮演练习。这些角色扮演活动包括实践人道的拒绝方式和对性要求的反应,以及负责任的处理性拒绝(Anderson et al., 1998; Pacifici et al., 2001)。

非对抗性的方法:在讨论强暴迷思、男性的错误知觉以及男性“掠夺者”时,培训者必须小心不要把男性参与者铸造成“敌方”阵营。引起男性参与者的自卫与孤立是保证不发生值得要的变化变化的最可靠的方法之一(Dallager & Rosen, 1993)。相反,有效的培训者采取了一种非对抗性的方法。在讨论促进强奸的文化意识形态时,他们强调男性也是这种意识形态的受害者,因为他们被教育行为举止要按照非常严格的男性沙文主义的角色进行。

这些是许多熟人强奸预防项目的一些基本的成分。然而,一个有效的项目不仅仅只是这些成份——培训持续的时间也是很重要的。强奸教育研究者主张仅仅进行一两次的培训项目就要有效地挑战支持强奸的意识形态是远远不够的(Schaeffer & Nelson, 1993)。相反,他们极力推荐在几个月中班级同学每周都见面。这种形式与大学课程完美的相适应。金伯利·朗斯维(Kimberly Lonsway)和她的同事(1998)对这样一个一学期之久的结合了刚才列出的课程成分的大学项目(校园熟人强奸教育,或 CARE)进行了评价。他们的发

现——在研究展示部分进行了描述——显示它在改变有关性交流和性侵犯的信念和行为方面是 very 有效的。

* 特色研究

研究展示强奸预防教育项目的结果

资料来源:Lonsway, K. A., Klaw, E. L., Berg, D. R., Waldo, C. R., Kothari, C., Mazurek, C. J., & Hegeman, K. E. (1988). Beyond “no means no”: Outcomes of an intensive program to train peer facilitators for campus acquaintance rape education. *Journal of Interpersonal Violence*, 13, 73-92.

本研究的目的是对校园熟人强奸教育(CARE)项目进行评价,该项目是一个学期长的培训大学生以促进同伴强奸教育工作的大学课程。研究者调查了该大学课程对学生有关强奸的态度和行为意图的短期和长期的影响。

方法

在对这个项目进行评价的研究中将一个学期长的人类性欲的课程作为对照组。CARE 课程的参与者由 74 名大学生组成(53 名女生,21 名男生),而参与人类的性欲课程的参与者有 96 名学生(58 名女生,38 名男生)。每个班在学期开始和结束时收集关于支持强奸的态度和信念的前测和后测的数据。另外,CARE 学生在学期开始和结束的时候对性冲突场面的录像进行反应。这些场面描绘了一对卷入不同水平的男性性强迫冲突的异性恋夫妇。录像带在许多点停下来要求观众写下如果他们是这场冲突中的那个与自己性别相同的人的话,他们将会说什么或做什么。

484 上完他们各自的课程两年以后,邮寄给学生一份问卷,请求他们参与一项大学行政部门所做的评价现在和以前学生对有争议的社会问题的态度的调查。测量支持强奸的态度和信念的题目被插入在测量种族关系和性取向的题目当中。后来对几名被试的电话访谈表明没有人猜出这项追踪调查与他们以前参与的研究有关。

结果与讨论

结果显示尽管 CARE 和人类性欲课程的学生在学期开始时他们的支持强奸的态度和信念并没有显著的差异,但是在学期结束时他们的确有显著的差异。CARE 的学生在所有的测量中都报告了对强暴迷思文化较低的接受性和对与性有关的对抗性的信念(男性掠夺者和女性抗拒者的角色)较低的认可程度。对 CARE 学生对性冲突录像反应的分析进一步表明女性和男性都更愿意能够直接表达自己并用促进约会关系中的性交流增长的方式表明他们的需要。最后,两年后的追踪调查揭示 CARE 参与者对强奸迷思文化的接受程度仍然比参加人类性欲课程的学生更低,但是在对对抗性性别信念认可上并不存在团体差异。尽管在如何最好

的设计并执行强奸预防培训项目方面需要进行更多的研究,但是本研究表明在这种课堂上所发生的变化具有持续积极的影响。

* 本章回顾

非暴力是对我们这个时代极其重要的政治和道德问题的回答;人类需要的是战胜压迫和暴力而不是诉诸于压迫和暴力。人类必须发展出一种应对所有的类冲突的一种拒绝复仇、攻击和报仇的方法。这种方法的基础是爱。

——马丁·路德·金(Rev. Martin Luther King, Jr.), 1964

如果我们指出一个在多种情境下能有效控制攻击行为的策略的话,只能是采用民权运动领导者马丁·路德·金所实践的非暴力哲学。实际上,研究表明通过降低压力并增强个人控制感宽恕他人反对我们的攻击行为的确能提高我们自己的健康水平(Witvliet et al., 2001)。不幸的是,由于非暴力哲学在短期内不可能被普遍采用,给我们遗留下了大量不完美的干预策略,每一种策略在满足一定条件的时候都有一定的减少攻击行为的可能性。

认知—新联结模型告诉我们冲动性攻击行为在我们从事高度例行性活动因而没有有意识的监控我们的思想、感觉或行为时最可能出现。然而,如果这些攻击倾向受到高级思维的影响,我们常常可以修改和控制他们。引起攻击倾向受到更复杂的认知过程控制的原因是什么呢?自我觉知是人类最珍贵的礼物之一。用这个礼物来控制你自己的攻击行为。在你生气的时候,做出反应之前设法理解你的负面情感。分析你行为的含义并考虑可供选择的非攻击性反应。通过开始运用这些认知控制机制,负面感情和攻击行为之间的联结就可能短路。 485

总之,尽管目前我们控制攻击行为的能力仍然不足,但我们要牢记对攻击行为的分析揭示这是一个高度复杂的现象。它不仅来自大量的心理资源(例如愤怒、对惩罚的恐惧、对奖赏的期望),而且它似乎还由大量的环境因素形成。就我来说,当今社会各种形式的攻击行为似乎像是一个现代的九头怪蛇。在希腊神话中,九头怪蛇是一种十分危险的九个脑袋的大毒蛇,极难杀死。每当一个脑袋被砍掉,第二个就长出来。对古希腊人来说幸运的是,九头怪蛇最终被他们的超级英雄赫拉克勒斯毁灭了。当前在社会心理学中没有超级英雄,在更大范围的社会中也没有超级英雄。然而,如果我们非常希望杀死我们的九头怪蛇,将要借助于所有的社会因素来承担一个赫拉克勒斯式的任务。

* 相关网站

网址: [Http://www.mhhe.com/franzo3](http://www.mhhe.com/franzo3)

本章的网站主要关注的是有关家庭暴力、熟人强奸、电视暴力的研究与理论以及对在导致攻击行为之前如何控制愤怒的建议。

明尼苏达反暴力和虐待中心

该网站列出了明尼苏达反暴力和虐待中心的教育培训资源,攻击行为的论文和报告以及有关家庭暴力教育的材料资源的链接。

美国心理学会

美国心理学会网站有大量相关的网页,包括考察电视暴力的心理效果研究的网页以及在导致攻击行为之前如何控制愤怒的网页。

“朋友”强奸朋友:会发生在你身上吗?

这是一个专门致力于有关熟人强奸的事实的网站,包括它们的原因和结果,以及如何避免可能导致熟人强奸的情境。

暴力研究与预防中心

这是暴力研究与预防中心的网站,包含有关暴力的事实数据库,研究结论以及你可以请求使用的论文的一个列表。

国家暴力研究协会

这是国家暴力研究协会的网站,是专门致力于暴力研究的研究和培训中心。该协会的任务是推进有关有助于人际暴力的原因或因素的基本科学知识的发展。

国际攻击行为研究协会

该网站致力于全世界的攻击和暴力行为的科学研究。

第十四章 亲社会行为：帮助他人

487

导言 / 456

什么是亲社会行为? / 456

亲社会行为是自愿的并对他人有利的行为 / 456

性别对助人行为的影响 / 457

为什么我们会帮助别人? / 459

助人行为符合进化论观点 / 459

社会规范界定了帮助他人的“规则” / 461

助人行为的习得需要观察和直接强化 / 463

什么时候我们会帮助别人? / 467

旁观者介入包含一系列的决策 / 468

结果与信息依赖导致了观众抑制效应 / 471

责任分散效应随着旁观者人数的增加而增加 / 473

旁观者介入还受情绪唤醒和成本—收益评估的影响 / 475

积极与消极情绪能够促进或降低助人行为 / 478

有没有纯粹的利他主义呢? / 481

移情—利他主义假说认为移情能够产生利他动机 / 481

移情反应存在个体差异 / 483

我们会帮助什么样的人? / 485

我们倾向于帮助与我们相似的人 / 486

我们常常帮助“值得”帮助的人,但是我们会责备受害者 / 487

受援助者需要付出潜在的代价吗? / 488

无法回报会导致应激 / 488

接受援助会使自尊受到威胁 / 489

应用 / 490

社会心理学知识会促进亲社会行为吗? / 490

特色研究 / 492

寻求援助者的性偏好会影响助人行为吗? / 492

本章回顾 / 493

相关网站 / 494

488 * 引言

2001年9月11日清晨,世界上无数的观众都曾经看到纽约世贸中心的双子大厦和华盛顿五角大楼由于受到恐怖分子袭击,而使数千人死亡或失踪的电视报道。惨剧发生时,迈克尔·本凡特(Michael Benfante)和约翰·塞奎拉(John Cerqueira)正拼命跑向世贸中心南楼68层的出口,这时他们突然看到一个女人无助的坐在一扇玻璃门的后面,不过他们并不认识这个女人。这个女人就是蒂娜·汉森(Tina Hansen),她3岁时就被诊断为患有风湿性关节炎,从此大部分时间就不得不在轮椅上度过,而现在她就陷在这座着火的大楼中。本凡特和塞奎拉必须迅速决定。如果他们继续跑向出口,他们就可能能够逃出生天。但是假如他们停下来救助这个女人,活命的机会又会有多大呢?然而,他们将自己的安全放在一边,将汉森放在一个轻便的椅子上抬起她就跑。幸运的是,当他们刚刚冲到大街上时,大楼就塌了。

纽约市消防队长小彼得·甘西(Peter Ganci, Jr.)在世贸中心第一座楼刚刚倒塌时就到了现场,他一到达就接管了现场,并引导人们到安全地带。然而,在这呛人的漫天尘雾中,他一直引导恐慌的幸存者和受伤的消防同事离开第二座正在坍塌的大楼。当巨大的玻璃块和钢条雨点般往下落时,有个目击者看到他仍然在营救别人。消防牧师约翰·德勒恩迪克(John Delendick)这样说道:“即使到了最后一刻,他仍然在帮助别人。”

同一时刻在华盛顿,军队卫生政策部军官帕蒂·霍罗霍(Patty Horoho)中校从五角大楼已被损坏的办公室跑了出来,急忙为幸存者建立急救治疗中心。受益于她早期做注册护士时所受到的训练,在随后的4个多小时中她救护了75名以上的伤员。霍罗霍说道:“我觉得我的人生和职业就好像是为了这一刻而准备的,我相信那就是为什么我能够做到这一点的原因。”

助人行为并不是仅仅会发生在危及生命的时候,也并不是美国独有的现象。世界各地的人们都会为那些处于危难中的人提供帮助和安慰。在本章中,我们将努力回答5个基本问题。首先,为什么我们会帮助别人?其次,我们什么时候会帮助别人?第三,什么样的人最可能帮助别人?第四,什么人最容易得到帮助?最后,那些接受帮助的人是否需要付出一些看不见的潜在代价呢?

* 什么是亲社会行为?

在探讨这5个基本问题前,让我们先给本章的讨论主题作一个界定,并简要地谈谈当前的一种观点,该观点认为可能存在两种基本的助人行为。

亲社会行为是自愿的并对他人有利的行为

亲社会行为(Prosocial behavior)是一种人们自愿做出的,旨在使他人受益的行为(Baston, 1998)。这种界定排除了那些不是自愿做出的帮助他人的行为,同时也排除了那些虽然使别人获益,但目的不是为了帮助别人的行为。也就是说,如果蒂娜·汉森用枪指着本凡特和塞奎拉的头,迫使他们将她抬出大厦,那么他们的行为就不能被认为是一种亲社会行为,因为这时他们别

无选择,只能帮她。同样,如果某个受到惊吓的人在从着火的大楼跑出来的时候凑巧推开了别人,从而使他/她避开了楼上掉下的石块,这种行为也不是亲社会行为,因为这种推开的行动是无心的,目的不是为了帮助别人的。相反,本凡特、塞奎拉、纽约的甘西以及华盛顿的霍罗霍的情况完全符合我们上面的定义,因为他们的行动是自由选择的,而且目的是为了帮助他人。

我们每个人都有过帮助别人以及受到别人帮助的经历。有时候我们的亲社会行为几乎不需要付出代价,但有的时候帮助别人却需要付出相当多的时间、金钱,甚至是危机到个人的生命。你是否曾经想知道你自己的助人行为与他人的亲社会倾向相比是什么样一种情况?如果有过,那么花几分钟时间做做表 14.1 中的助人取向量表(Helping Orientation Questionnaire)(Romer et al., 1986)。

除了上面那个基本定义之外,哲学家和许多社会科学家习惯上认为有两种形式的助人行为,并且认为这两种助人行为是建立在完全不同的动机上。比如 19 世纪的哲学家孔德(Auguste Comte, 1875)认为利己主义助人(Egoistic helping)——这种情况下的助人者希望获得回报——是建立在利己主义(Egoism)的基础上,因为助人者的最终目标是提高他/她自己的个人福利。相反,孔德认为那些不期望回报的利他主义助人(Altruistic helping)是建立在利他主义(Altruism)的基础上,因为助人者的最终目的是提高他人的福利。

正如我们本章后面将讨论到的,社会科学家对能否有效区分利己主义与利他主义助人存在不同的看法,有些人认为所有的助人行为在本质上最终都是利己的。根据你对助人取向量表的回答,你认为在面对需要帮助的人时,你的反应可能是什么?一般情况下你都会帮助别人吗?如果是,你认为你的助人行为最终都是利他而不是利己的吗?

性别对助人行为的影响

除了利他与利己主义的影响,你是否想过你的助人行为还会受你是属于男性还是女性的性别影响吗?爱丽丝·伊格里(Alice Eagly)和莫琳·克劳利(Maureen Crowley)(1986)在一个元分析研究中,分析了 172 个关于助人行为的研究,结果发现男性和女性在某些具体的亲社会行为意愿上存在差异。男性通常比女性更愿意帮助他人,他们比女性更可能为陌生人提供帮助。当边上有人时,可能有危险时或需要帮助的是女性时,助人行为中的这种性别差异达到最大。虽然这种差异看起来似乎是真的,但是他们的这种助人行为绝大部分不是日常的亲社会行为,比如帮助处于危难中的陌生人。当考察的是其他形式的亲社会行为时,如帮助一个朋友或照顾孩子,结果却发现一般是女性更愿意帮助别人。比如女性比男性更可能为他人提供情绪或社交上的支持(Shumaker & Hill, 1991),更愿意照顾儿童或老年人(Trudeau & Devlin, 1996)。而且,男性儿童与女性儿童的助人行为很少有性别差异,同时也没有显示出以前所发现的女孩比男孩更愿意帮助他人的性别差异(Eisenberg et al., 1996)。

批判思考 文化中可能会影响男性和女性助人行为的角色模式有哪些?你能否找出新闻或好莱坞电影中所描绘的角色模式?如果性别角色继续变的越来越有灵活性,那么这会对男性和女性的助人倾向造成什么样的影响呢?

表 14.1 助人取向量表

指导语

仔细阅读下面这些假设情境,想像你自己正处于该情境下,然后选择最符合你可能会采取的行动的描述。

- 你捡到了一个钱包,里面有许多钱,还有失主的身份证,那么你会:
 - 将钱包交还给失主,并且不让失主知道你是谁。
 - 将钱包交还给失主,但是希望能够有一些报酬。
 - 将钱包和钱都收起来归你自己。
 - 不管它,让钱包仍然呆在它原先呆的地方。
- 你一个同学在家做作业遇到困难了,那么你会:
 - 尽你所能地提供帮助。
 - 对他/她说别烦你了。
 - 不管他/她,让他/她自己解决。
 - 答应辅导他/她,但是要适度地收取一点费用。
- 当遇到需要你合作而你又不愿意的时候,你通常会:
 - 如果对别人有利,你就会合作。
 - 如果对你有利,你就会合作。
 - 拒绝合作。
 - 当可能会问到你的时候,你就赶快离开。
- 一个邻居给你电话,请你开车送他/她去6街区以外的那个商店,那么你会:
 - 拒绝,你认为你自己将永远不会需要他/她的帮助。
 - 对他/她解释说你现在很忙。
 - 马上送他/她去,并在他/她购物时等在外面。
 - 如果这个邻居是你的一个好朋友就答应。
- 有人请你为一个众所周知的慈善组织募捐,那么你会:
 - 如果有回报就会捐款。
 - 拒绝捐款。
 - 多少捐一点。
 - 借口说你很忙而不捐。
- 你正在一个休息室等另一个人,这时你突然听到隔壁房间传来一声叫喊,而其他人都没有反应,那么你会:
 - 不管别人怎样,你都会帮助这个叫喊的人。
 - 只要其他人帮助了他/她,那么你也会提供帮助。
 - 等等看,是否还在叫喊。
 - 什么都不做,离开房间。
- 当有人请求你做一个没有报酬的志愿者时,那么你会:
 - 避开或推迟回答。
 - 说你不同意该活动的目标,因此不参加志愿者行动。
 - 如果将来可能会得到一些赞扬,那么你就会作出让步,从而提供帮助。
 - 毫无疑问地参加志愿者。

计分方式

下面的资料是关于助人取向量表各选择对利他主义助人,利己主义助人和非助人行为的说明,同时还说明了最近调查中各选择的人数比例。你的回答显示你是利他主义,利己主义还是非助人行为取向呢?

题号	利他主义助人	利己主义助人	非助人行为
1.	A(38%)	B(47%)	C,D(15%)
2.	A(86%)	D(4%)	B,C(10%)
3.	A(61%)	B(20%)	C,D(19%)
4.	C(33%)	D(56%)	A,B(11%)
5.	C(70%)	A(4%)	B,D(26%)
6.	A(50%)	B(10%)	C,D(40%)
7.	D(35%)	C(27%)	A,B(39%)

根据这些发现,我们可以尝试着给出两个结论。首先,女性和男性似乎是以不同的方式为别人提供帮助。其次,助人行为的性别差异似乎是从儿童时代到成人时代才开始变得越来越大,而在性别角色最突出的时候达到最大。与文化中重视英勇拯救者的男性角色模式相一致,在帮助别人时,男性更可能将自己置身于危险中。相反,女性比男性更可能愿意提供长期的同情和照护式的助人行为,而这又是和女性性别角色模式相吻合的。

小结

491

- 亲社会行为是一种人们自愿做出的,旨在使他人受益的行为,主要有两种形式:
 - 利己主义助人:助人者的最终目标是增加他/她自己的福利。
 - 利他主义助人:助人者的最终目标是增加别人的福利而不希望有回报。
- 女性与男性的助人行为似乎有不同的方式:
 - 男性比女性更可能在危险情境中助人;
 - 女性更可能提供长期的助人行为;
 - 这些性别差异从儿童时期到成人时期以及性别角色突出时逐渐增加。

* 为什么我们会帮助别人?

492

正如前面已经提过的,有些社会科学家认为人们有时候帮助别人仅仅是为了对他人有利,而另外有些时候帮助别人则是为了个人的私利。而且,有人还认为由于天生的特性,人们可能具有亲社会行为的先天倾向。

助人行为符合进化论观点

前面的章节已经讨论过,进化论思想的一个基本原则就是,任何有利于生育后代(怀孕,分娩,后代的存活)的社会行为都可能由上一代传到下一代。然而为了生育,一个动物首先必须生存下来。通常,动物的生存依赖于它与其他同种个体竞争有限资源的情况。这种进化上的事实似乎表明动物应该是自私的,首先关注的以及最重视的是他们自己。然而,那些看起来似乎是无私的助人行为又该如何解释呢?

生态学家和进化心理学家已经列述了无数的,动物不顾自己的危险来保护其他同种成员远离危险的事例(Fouts, 1997; Wilson, 1996)。比如黑猩猩在遇到大型肉食动物时会大声的叫喊,以警告与它一起觅食的黑猩猩,但是大声叫唤却可能使这只黑猩猩很容易被肉食动物捕获。正如这个例子所显示的,帮助别人可能对自己是致命的。一旦你死了,你生育后代的机会也就没了。那么,进化论怎么会认为这种助人行为对生育有利呢?

亲属选择

就如前面第十三章所讨论的攻击行为,进化论学家认为个体的生存并不是最重要的,最

重要的是基因延续才会增强生育的机会(Archer, 1991)。因为你的血亲和你有一部分共同的基因,即使你因为助人行为而无法生存下来,但是增强他们的生存机会同样可以保存你的基因。这一**亲属选择**(Kin selection)原则认为你会表现出帮助血亲的倾向,因为这可以增加你的基因传递给后代的几率(Burnstein et al., 1994)。

虽然亲属选择原则解释了为什么我们更可能帮助那些与我们有血缘联系的人,但是它无法解释那些无数的帮助陌生人的事件。帮助陌生人的行为不仅仅在人类中存在,在其他物种中也有发现。比如在黑猩猩、狮子、海豚和北美的蓝知更鸟中都观察到他们有照护被母亲遗弃的但无亲属关系的新生儿行为(Conner & Norriss, 1982; Goodall, 1986)。如果这一点属实,进化论学家又如何来解释这些将亲社会行为扩展到家族以外的现象?

互惠式助人

493 罗伯特·特里弗斯(Robert Trivers, 1971)认为,帮助陌生人的行为可能起源于自然选择。这种他称之为**互惠式利他主义**(Reciprocal altruism)的原理涉及相互的帮助,不过通常是发生在不同的时间。然而,因为“利他主义”指的是动机而特里弗斯谈的纯粹是行为,我们将用更为准确的**互惠式助人**(Reciprocal helping)术语来指这种相互帮助行为。这种观点认为,如果人们认为被帮助者将来会回报以相同的行为,那么他们更可能帮助陌生人。在这种相互帮助的世界里,帮助别人的“代价”常常要多于后来收到的回报(Vos & Zeggelink, 1997)。从互惠式助人行为的发展来看,被帮助的人所获得的好处肯定很多,付给助人者的代价一定是较低。当然,人们回报这种互惠式助人的概率一定比较高的,并且一定会有辨别“欺骗者”(不做出回报行为的人)的方式(Brown & Moore, 2000)。

互惠式助人的一个最好例子是动物的相互理毛(Social grooming)行为。在许多物种中,一个个体帮助另外一个个体梳理毛发或羽毛,然后,这个被理毛的个体也会帮助前一个体理毛来作为回报(Matheson & Bernstein, 2000)。理毛是一种代价很低的行为(只费时间),但是却会给受助者带来很大的收益(消除带有病菌的寄生虫)。特里弗斯(1983)认为当某一物种满足以下三种条件时,互惠式助人行为就可能会得以发展。首先是社会群居生活(Social group living),这便于物种中的个体有大量的机会给予和接受帮助;其次是相互依赖(Mutual dependence),即这种物种的个体生存依赖于合作;最后,缺乏严格的支配等级(Lack of rigid dominance hierarchies),以便互惠式助人能够增强该物种每个个体的力量。

大量的研究支持了人类和其他动物中都存在亲属选择和互惠式助人行为。比如当受到猎食者的威胁时,松鼠给予基因上有联系以及与他们一起居住的松鼠的警告多于对非血亲或居住在其他区域松鼠的警告(Sherman, 1985)。同样,在许多人类文化中,人们给予亲属关系的帮助要多于给非亲属关系的帮助,特别是在帮助需要付出很大代价的时候更是如此,比如捐肾(Borgida et al., 1992)。互惠式助人在人类中也很常见。而且与进化基础上形成的预防欺骗机制相吻合,一旦人们无法提供回报,他们就可能会感到内疚和羞愧(Wonderly, 1996)。

总的来说,这些研究说明,可能存在一种能够将帮助他人这种基因进行代代相传的机制。然而,同其他物种的利他行为与基因遗传紧密有关不同,人类基因对人类行为的影响是一种更为间接的方式。正如我在本书中所说的,虽然远古的进化影响力量可能给了我们一些能力(比如利他行为的能力),当前的社会和环境的影响力量却促进或阻碍了这些能力的发展与运用。

社会规范界定了帮助他人的“规则”

虽然亲社会行为可能有遗传上的基础,但是社会机制同样可能会影响这些进化而来的适应性助人法则(Simon, 1990)。第九章讨论了行为的一般规则,即所谓的社会规范(Social norms),这些社会规范规定了人们通常情况下的行为方式。这一共享的期望也得到了众所周知的胡萝卜加大棒法则的支持:不遵守规范时可能会有群体惩罚,遵守规范时可能会有奖赏。亲社会规范希望人们无私的为他人提供帮助,作为人们亲社会行为指导标准的三种社会规范是互惠(Reciprocity)、责任(Responsibility)和公正(Justice)。

作为亲社会行为第一种规范的互惠规范(Norm of reciprocity)是维持公平和社会关系。正如第九章和第十二章所讨论的,这一规范规定无论别人给予了我们什么,我们都应该给予回报。至于亲社会行为,这意味着我们会帮助那些帮助我们的人(Brown & Moore, 2000; Gouldner, 1960)。我们已经在前面说过,这一规范还解释了当人们无法回报他人所给予的帮助时,通常会体验到不适感。

与互惠规范不同,另外两个亲社会规范认为人们在提供帮助时对什么是正确的需要更高的意识。比如说,社会责任规范(Norm of social responsibility)认为我们应该为那些处于危难中的人以及依赖我们的人提供帮助(Schwartz, 1975)。由于存在这种规范,成年人感觉需要为孩子的健康和安全负责,老师觉得他们对自己的学生有责任和义务感,警察和消防员认为他们即使需要冒个人生命危险也必须帮助他人。这些社会责任规范要求助人者在提供援助时,不需要考虑被援助者的价值以及不要期望有任何利益上的回报(Nunner-Winkler, 1984)。遗憾的是,在这个贫困的世界里,即使大部分人都认可这种社会责任规范,但是他们却常常不遵照它行事。不遵守的原因之一是人们常常还相信存在社会公正(Darley, 2001)。与社会责任规范的依赖驱动(the Dependent-driven)不同,社会公正规范(Norm of social justice)规定人们只在他们认为别人值得帮助的时候才应该提供帮助。那么,一个人怎样才能成为一个“值得”帮助的人呢? 勒纳(Melvin Lerner, 1980, 1997)认为,至少在北美社会,人们可以通过拥有社会赞赏的人格品质或从事了社会赞赏的行为来获得“值得帮助的”标签。因此,从社会公正规范的角度看来,如果“好”人遇到了不幸,他们就值得我们帮助,并且我们也有义务援助他们。

政治差异

在2000年美国总统大选期间,布什(George W. Bush)的政治顾问将他们的候选人

描绘成一个“富有同情心的”保守派人士,以努力消除民众认为共和党对贫困者缺乏同情心的普遍观感。那么,有没有证据表明可以将同情与自由主义或保守主义的政治理念联系起来呢?

正如在第八章已经讨论过的(第 253—255 页),美国的民主政治是建立在一个偶尔会相互冲突的个人主义(Individualism)(或依靠自己)与平等主义(Egalitarianism)(平等对待任何群体以及对弱者的同情)的价值取向上。因为保守主义者在政治理念上重视个人主义,而自由主义者却强调平等主义,因此他们常常在社会对弱势人群应该承担什么样的责任这一问题上有不同的看法(Dionne, 1991)。比如在看待贫困问题时,保守主义倾向于做品质上的归因,谴责贫困者的贫困是他们自我放纵、懒惰和智力低下造成的。相反,自由主义者倾向于做情境归因,将贫困者看成是社会不公正的牺牲品。由于这种社会信念和归因上的差异,在为弱势人群增加社会项目的经费支持问题上,自由主义者一般持赞成态度,而保守主义却常常持反对意见(Biernat et al., 1996; Kluegel & Smith, 1986)。

研究还表明,保守主义者与自由主义者相比,更不愿意帮助自然灾害中的受害者。琳达·斯基特卡(Linda Skitka, 1999)在密西西比河与俄亥俄河流域爆发的洪灾后,在一个全国性的调查中调查了 1 000 多名成年人。结果发现,持保守主义政治取向的人与持自由主义取向的人相比,更倾向于认为洪灾受害者应该为他们自己的不幸负责,应该自己去解决这一问题。在提及社会公正规范之后,保守主义者仍然不愿意公开支持为那些没有采取措施保护自己避免洪灾的人群提供即时的人道主义援助(清水、食物、帐篷)。虽然自由主义者在是否愿意提供即时援助方面表现出更高的同情心,但是和保守主义者一样,他们也不愿意使用联邦灾难储备金来援助灾难受害者。总的来说,这些研究表明,在面对那些需要帮助却又没有即刻生命危险的人时,自由主义者更可能会坚持社会责任规范,而保守主义者则更坚持社会公正规范。换句话说,“富有同情心的保守主义者”与自由主义者在帮助他人时所采用的方法不同,他们采取的一种区别对待的方法,而自由主义者那种援助弱者的行为常常被保守主义者谴责为是一种“软心肠”(Bleeding hearts)。

批判思考 在恐怖分子袭击后的 2001 年 9 月 11 日,自由主义和保守主义政客在援助纽约市巨额资金问题上并无分歧。这种统一的行动与斯基特卡的研究发现相矛盾吗?

文化差异

在个人主义文化和集体主义文化下所开展的研究表明,互惠规范可能是普遍性的(Gergen et al., 1975)。至于社会责任规范,许多跨文化研究发现相较于个人主义文化来说,集体主义文化下的成年人不仅更可能帮助他们的内群体成员,并且在完成这些社会义务时表现出更多的愉快感觉(Bontempo et al., 1990)。对儿童亲社会行为的跨文化研究也得到了类似的发现。比如说,来自于集体主义文化的肯尼亚、墨西哥和菲律宾的儿童比美国儿童表现出更多的助人行为(Whiting & Edwards, 1988)。出现这种文化差异的一个可能原因是,集体主义

者比个人主义者可能更重视内群体的合作以及个人的奉献。在这种背景中长大的人,就比那些出身于较少群体取向环境中的人更可能会感觉有道德义务去帮助别人。

表 14.2 印度与美国被试认为有义务帮助别人的人数百分比

当请被试表达他们是否会帮助别人的个人意见时,集体主义文化的印度被试认为帮助别人是父母、朋友和陌生人的责任,即使别人的需求只是很小;相反,个人主义文化的美国被试认为社会责任规范仅仅在危及生命的时候,或父母面临子女有中度紧急需求的时候才适用。						
	印 度 人			美 国 人		
	父母	朋友	陌生人	父母	朋友	陌生人
紧急需要	99	99	100	100	98	96
中度需要	98	100	99	95	78	55
较小需要	96	97	88	61	59	41

琼·米勒和她的同事们(1990)在对印度和美国被试的道德推理研究中,发现了支持这一观点的证据。被试阅读一些假设的情境故事,故事中的主角没有帮助一个需要帮助的人。这个需要帮助的人有3种情况:正处于危及生命的紧急时刻,中等程度的紧急情况或需要一点儿小帮助。同时这个需要帮助的人或者是主角的孩子、好朋友或是一个陌生人。正如表 14.2 所示,印度被试在所有的情境中都倾向于认为帮助别人是主角的社会责任,即使需要帮助的人只是需要一点点儿帮助。这就意味着他们认为在这所有的情境中,帮助别人是社会规范的要求,而不是决定于助人者自己的个人标准。相反,美国被试认为这种社会责任规范仅仅适用于危及生命或父母面临中等程度需求的子女求助时的情况。美国被试认为在其他的情境中,主角是否帮助别人的决定应该基于他/她自己的个人助人标准,而不是屈服于社会标准。

这种跨文化的研究结果如何对应前面讨论的美国自由主义—保守主义在助人取向上的差异呢?总的来说,集体主义的印度文化似乎比个人主义的美国文化对于社会责任有一个更广泛和更严厉的标准(Miller, 1994)。对陌生人与所爱者的紧急需要以及家人中度紧急情况的需要,无论是印度人还是美国人都会遵守社会责任规范。然而,对于朋友或陌生人没有危及生命的需要,美国人通常不如印度人那样遵从社会责任规范。这种文化差异在美国保守主义政见者身上比自由主义政见者身上表现更为明显。

最后,这些文化差异似乎仅仅适用于内群体的助人行为。研究(Lonner & Adamopoulos, 1997; L'Armand & Pepitone, 1975)显示,当那些需要帮助的人显然是外群体成员时,集体主义文化实际上还不如个人主义文化下的人们那样乐于助人。这时候,“富有同情心的集体主义”并没有延伸到那些被认为的“他们”而不是“我们”身上。

助人行为的习得需要观察和直接强化

迄今为止,我们所讨论的研究告诉我们,文化背景和政治信念会影响我们是否会遵守帮助

别人这一社会规范。然而,虽然许多人都遵守了同样的助人规范,但是在遵守这些规范的一贯性上却存在差异。亲社会价值观的内化在入学前就开始了,而父母与其他成年人在这个发展过程中起了非常重要的作用(Eisenberg & Mussen, 1989)。正如第十三章所讨论过,攻击行为是如何通过榜样学习和直接强化而习得的,现在我们将考察类似的亲社会行为的学习过程。

儿童的观察学习

社会学习理论家认为,观察学习或榜样学习至少会以两种方式影响助人行为的形成(Rosenkoetter, 1999; Rushton, 1980)。首先,在开始阶段它能够告诉儿童怎么去帮助别人。其次,它能告诉儿童如果他们实际表现出了助人行为(或自私的行为)时,可能会发生什么事情。通过这一学习过程,榜样的一言一行都能够塑造观察者的亲社会行为。

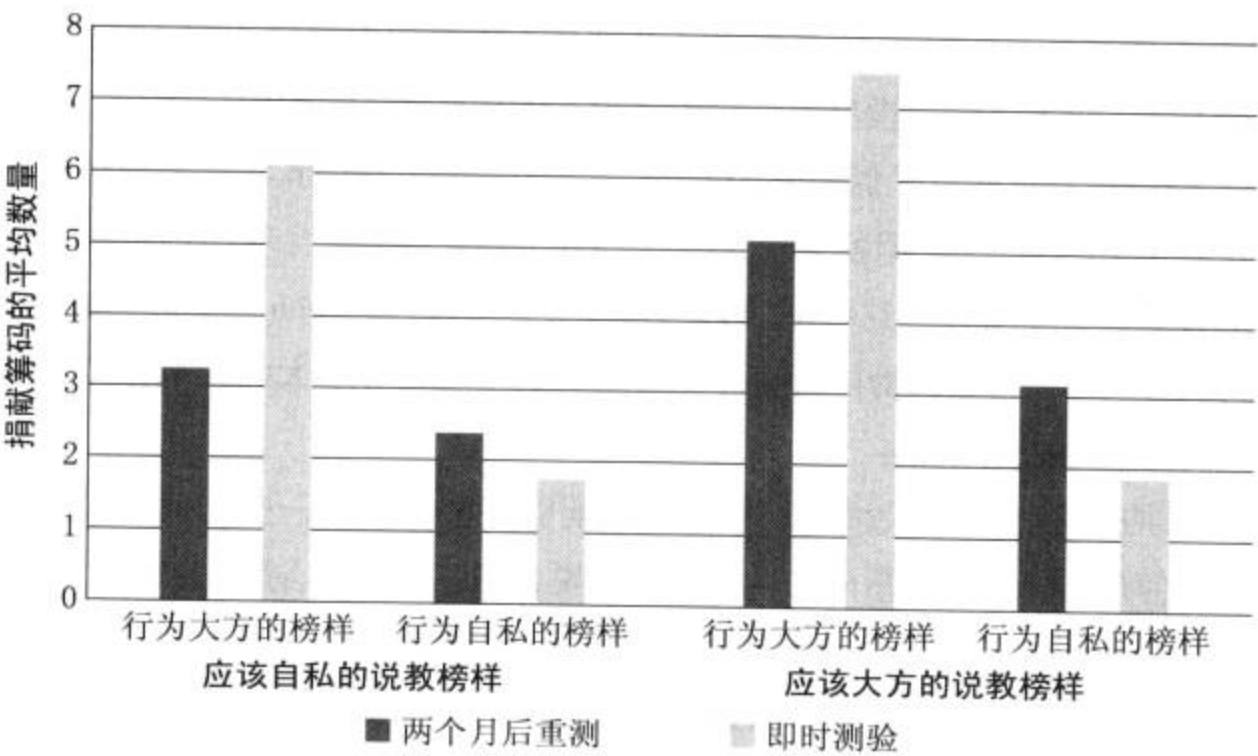
比如在一个研究(Midlarsky et al., 1973)中,6 年级的小女孩们玩一个赢取筹码的游戏,赢来的筹码可以兑换成糖果和玩具。而在正式玩之前,每个小女孩都观看了一个成年女人玩游戏的场景。在“慷慨”实验条件下,这个成年女人将她赢得的一些筹码放在了一个标有“捐给穷人家的孩子”的罐子里面,并鼓励她们想像穷人家的小孩可能会“喜欢这些筹码能够买到的奖品”。而在“自私”实验条件下,这个成年女人榜样同样鼓励小孩子将筹码捐献给贫穷儿童,但是却是在她将所有的筹码放在“我的钱”罐子之后才这么做的。结果显示清晰的亲社会榜样效应,观察到慷慨榜样的女孩比看到自私榜样的女孩捐出了更多的筹码。

虽然这个研究证明一个人的所行比所言对儿童的影响更大,后来的研究却显示说教(Preaching)对亲社会行为的影响有一个延迟效应。菲利普·拉什顿(J. Philippe Rushton, 1975)在一个研究中,让儿童观察一个同性的成年榜样以大方或自私的方式来处理游戏中赢得的筹码。不管他们的实际行为表现如何,其中一些成年榜样告诉观看的小孩说一个人应该大方(“我们应该与别人分享我们的筹码……”),而另外一些人则教育小孩说一个人应该自私(“我们不应该和别人分享我们的筹码……”)。正如前一个研究一样,榜样的行为对儿童的即时助人行为有明显的影响,但是榜样说教却几乎没有即时的作用(见图 14.1)。然而,2 个月后,在对儿童助人行为的重新测验中,发现了一些有趣的结果。观看了大方榜样组的儿童的助人情况多于观看了自私榜样组的儿童,受到大方说教的儿童比受到自私说教的儿童捐出的筹码更多。到目前为止,最大方的儿童就是那些看到了言行一致榜样的儿童。另外,说教时说应该大方但是却表现出自私行为的榜样产生了自私榜样情境下最大的延迟效应。

这一结果与其他研究(Moore & Eisenberg, 1984)发现表明,虽然儿童可能更容易受到成年人的行为而不是言语的影响,但是随着时间的过去,应该表现大方的说教对儿童的亲社会倾向也会产生一些积极的影响,即使这些说教是来自一个自己不实践这种说教的榜样。自私者的大方说教能够随着时间的过去而提高亲社会行为这一发现是非常有趣的,但是,为什么会出现这一结果呢?难道是伪君子的言辞被听者打折扣了吗?

短时间内,伪君子的说教确实会被打折扣。然而,在第七章我们了解到,虽然低可信度的

图 14.1 榜样与说教对儿童大方行为的即时与长期影响



儿童观看一个成人榜样表现出大方或自私的行为,同时再听取他们关于应该自私或应该大方的说教。榜样的行为和说教对儿童即时的自愿捐献筹码行为有什么样的影响?两个月以后呢?

人(如伪君子)在呈现说服信息时的即时说服力不高,但过去一段时间后,听者会忘记他们是从哪儿听到这些消息,从而会受信息内容本身影响。低可信度来源者的说服性信息的效应延迟现象又名睡眠者效应(Sleeper effect)(见第 201 页)。在拉什顿的研究中,虽然儿童一开始似乎是没有理会自私榜样的应该表现大方的说教,但是随着时间的流逝,他们会因为忘记了信息的来源从而多少会有一点儿受信息内容本身说服。

亲社会榜样对成年人的作用

亲社会行为的榜样作用并不仅仅限于儿童,在自然情境中开展的研究(Bryan & Test, 1967)发现,仅仅看到有人帮助女性换胎的汽车驾驶员后来就更可能停下车来,帮助那些处于类似困境中的女性。在另外一个实验(Rushton & Campbell, 1977)中,女性大学生和一个友善的女性在一个社会互动活动中共同“学习”(这并不是真正的实验目的,该女性实际上是研究者的同谋)。当完成了这个虚构的学习之后,这两个女性一起离开了实验室并经过了一个桌子,桌子边坐着的人请求大家献血。当被试被首先问及时,只有 25% 的人答应献血,并且 6 周后没有一个人实际兑现了这一献血诺言;但是,当研究者同谋被首先问及时,她就答应献血,然后组织者再请求真正的被试献血,结果被试中有 67% 的人也答应了献血,而且最后有 33% 的人实际兑现了她们的承诺。

榜样的持续影响

众多的研究已经揭示了亲社会父母榜样在那些不平凡助人者的生活中所起的关键作用。

比如一项研究(Rosenhan, 1970)分析了20世纪50年代至60年代的民权主义运动者。结果发现,在亲社会行为父母榜样方面,那些作出了许多个人牺牲的人明显不同于那些仅仅参加了一两次游行的人。当那些完全投身于民权运动的人还是小孩子的时候,他们的父母就是一个极好的亲社会榜样,而那些只是偶尔参与者的父母的榜样行为却常常缺乏一贯性,他们常常在说教时说要有亲社会行为但实际上自己却不那么做。这些发现与前面讨论的拉什顿(1975)的实验结果完全吻合。这些发现以及其他的研究(Fogelman, 1996; Oliner & Oliner, 1988)共同表明,成年人无私的榜样行为对儿童的利他倾向有非常大的影响作用,这种影响作用能够很好的持续到成人时期。

在这些发现的基础上,社会科学家认为他们能够为父母提供一些明确的建议,以帮助他们教育孩子如何帮助那些需要帮助的人。简单地说,想使孩子具有亲社会价值观的父母如果只是说教,自己却不做一个无私的榜样的话,那么很可能他们培养的孩子的利他行为倾向也不会很强。但是如果父母不仅仅对子女进行利他主义行为的说教,同时还身体力行地以自己的亲社会行为作为子女行动的指南,那么他们就更可能培养出具有利他行为的下一代。实际上,要做一个有效的利他主义行为的教育者,人们一定不能“说说而已”,还必须“身体力行”。

亲社会行为的奖赏

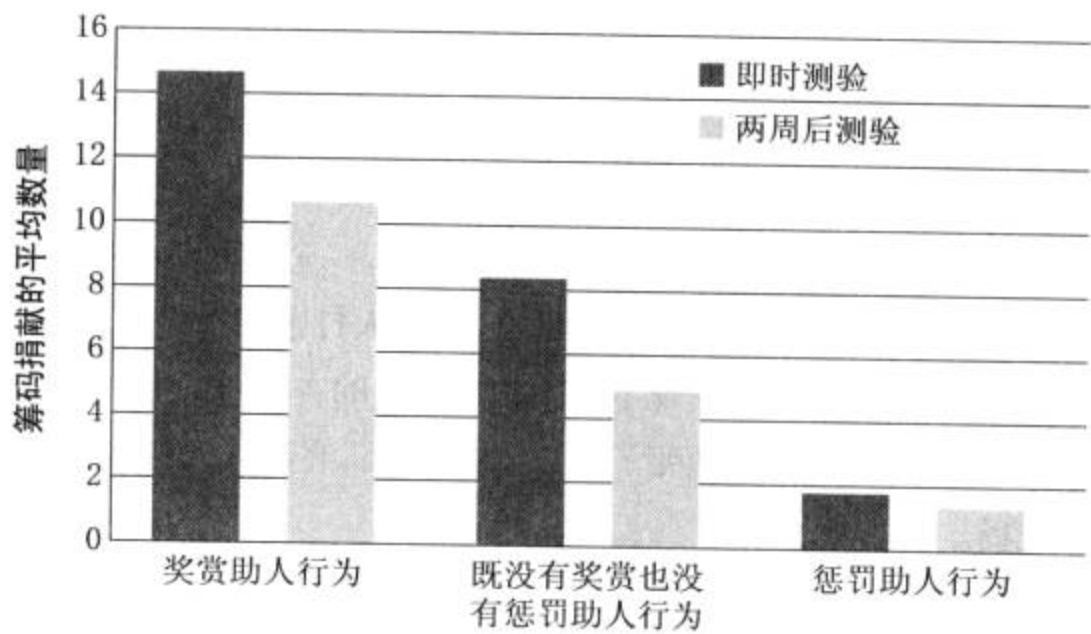
虽然观察到他人的亲社会行为能够塑造儿童和成年人的助人行为,但是学习者的行为结果常常决定了他们是否会继续表现出亲社会行为。社会奖赏,比如表扬,通常比金钱之类的物质奖赏有更好的强化作用(Grusec, 1991)。拉什顿和古迪·蒂奇曼(Goody Teachman) (1978)开展了一个“表扬”实验,通过前面筹码游戏那样的大方榜样者来诱导儿童表现出大方的行为。当儿童将他们赢得的筹码捐献给了一个名叫博比(Bobby)的孤儿时,榜样就表扬他们那模仿的大方行为(奖赏条件),说“很好,你真是一个好孩子”或者是责骂他们(惩罚条件),说“你真的很傻,将筹码给了博比,现在你自己的筹码就更少了。”当然还有一个无强化组,那个成人榜样对儿童的捐献行为什么都没说。正如你从图14.2所看到的,受到表扬的儿童在后来的实验中比受到责骂的儿童给了博比更多的筹码。对儿童亲社会行为的奖赏或惩罚效应是如此的强大,竟然对两周后他们给博比的筹码数量还有影响。这个研究显示,成人榜样的口头表扬或责骂能够增强或削弱儿童的大方程度。

强化也能够影响成年人的助人行为。比如说,想像你正走在你家乡小镇的大街上,这时走过来一个女人问你怎么去这儿的百货商店。给她指明了方向后,你继续走着。突然,你又看到另外一个女人掉了一个包,但是她没有发现已经丢了财物而是继续赶路。你会将包还给她吗?你认为第一个女人对你帮助她的反应是否会影响你对第二个女人的行为呢?

这个问题正是学者们关心的一个问题,他们(Moss & Page, 1972)用类似的场景在美国戴恩顿和俄亥俄的大街上开展了自然情境下的研究。在奖赏情境下,问路的女人感谢了助人者,说“非常感谢,我真的很感谢您。”相反,在惩罚情境下,这个女人却说了“我真的不明白您

说什么,不过没关系,我会问其他人的。”研究者发现,当人们得到第一个女人的感谢时,有90%的人帮助了第二个女人。然而,如果第一个女人给予了他们惩罚,仅仅有40%的人在后来的情境中表现出了助人行为。同儿童研究的结果一样,对成年人的研究也显示人们将来的助人行为常常会受当前助人行为得到的是表扬还是惩罚这一结果的影响。

图 14.2 积极强化和惩罚对榜样诱发的儿童大方行为的效应



奖赏和惩罚会影响儿童帮助他人的行为吗？拉什顿和蒂奇曼(1978)表扬、批评或既不表扬也不批评儿童捐献筹码给孤儿博比的行为。这些不同的行为后果是如何影响儿童后来的筹码捐献行为的？

小结

500

- 亲属选择:我们帮助血亲的倾向是因为这可以增加我们将基因传递给下一代的机会。
- 互惠式助人:帮助陌生人可能更有适应性是因为人们希望任何助人行为或好心都会有回报。
- 提高助人行为的有关社会规范是:
 - 互惠规范:帮助那些帮助过你的人;
 - 社会责任规范:帮助那些处于危难中或依赖你的人;
 - 社会公正规范:帮助那些值得帮助的人。
- 自由主义者会更加遵守社会责任规范,而保守主义者则更加重视社会公正规范。
- 集体主义文化比个人主义文化对社会责任有一个更宽泛和更严厉的标准。
- 受到奖赏的亲社会行为会变的越来越多。
- 属于亲社会行为榜样的父母养育的孩子将会成长成一个乐于助人的成年人。

* 什么时候我们会帮助别人？

在第二章,你已经了解到,社会心理学有些研究完全是因为研究者想要了解那些广受新

闻关注的真实生活事件。其中最难忘的鞭策社会心理学家开展研究的一个现实生活事件就是姬蒂·吉诺维斯(Kitty Genovese)的案例。这一事件发生在1964年3月13日纽约市皇后区,在凌晨3点20分,吉诺维斯从她酒吧经理工作下班回家的时候,在她居住公寓附近被一个男人持刀攻击。她拼命的大喊:“天啊!他用刀刺中了我,救命啊!”在她的呼救声最终沉寂下去的时候,她的邻居中至少有38人走到窗户边看看发生了什么事。很快,那个人再次刺中了吉诺维斯,然后开着车跑了。

尽管吉诺维斯女士正在与歹徒搏斗,明显急需帮助,但是没有一个邻居想到要给她提供援助。没有任何人报警或呼叫救护车,不过倒是有一对夫妇将椅子拉到窗户边,然后将灯关了,以便他们能够看的更清楚一些。15分钟过去了,当吉诺维斯女士挣扎着爬向所住公寓的后门,希望找个安全点儿的地方时,歹徒又回来了。这时,一个观望的邻居准备打电话报警,但是他的妻子说道,“别打了,估计现在至少已经有30个人打电话报警了。”然而,当时其实并没有任何人打电话报警。很快,歹徒发现了瘫倒在楼梯边的吉诺维斯女士,再次殴打了她,这一次共刺了她8刀,并强暴了她。在她死了大约20分钟后,终于有人打电话报了警,而警察2分钟内就赶到了现场。

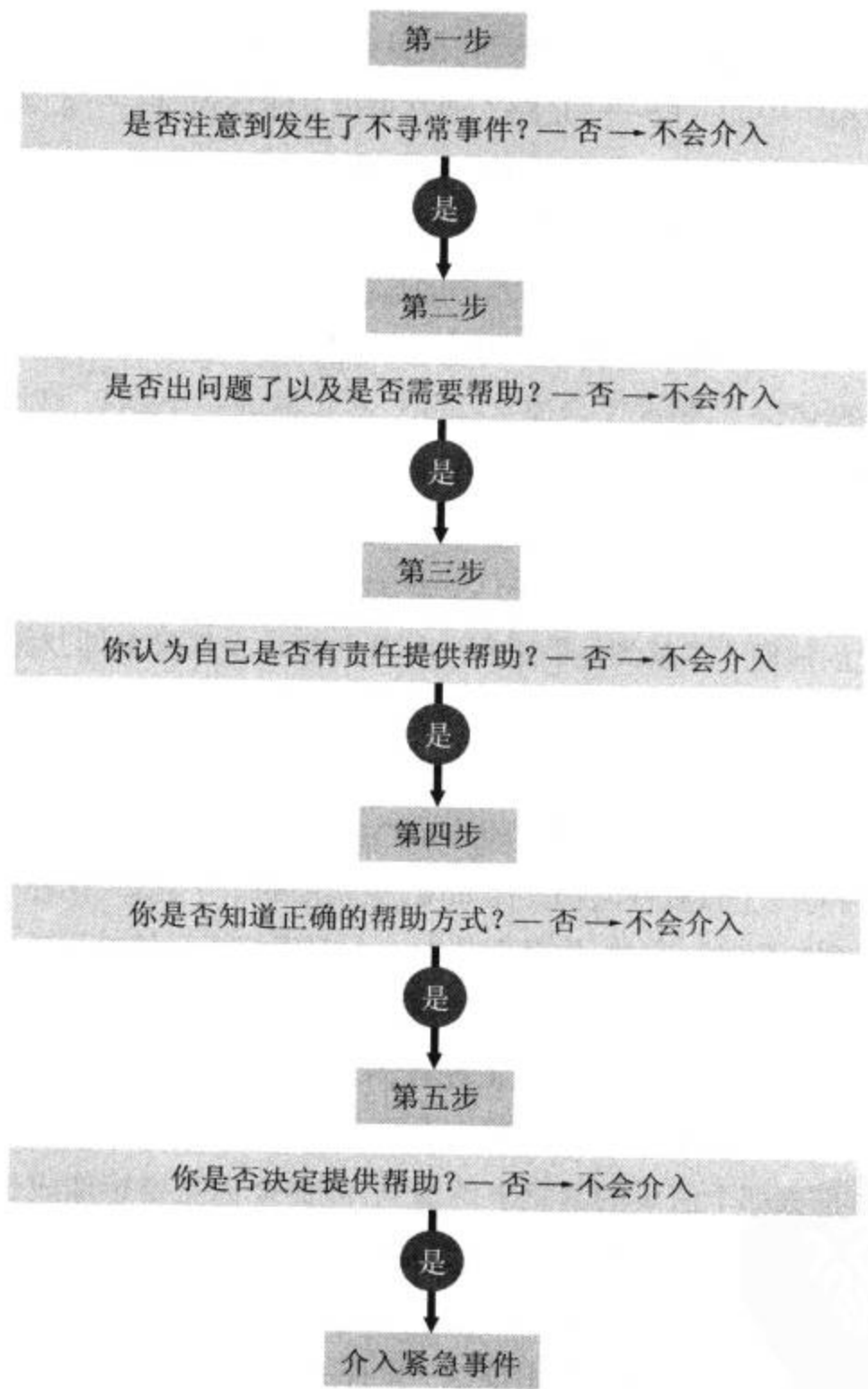
旁观者介入包含一系列的决策

曾经有一段时间,吉诺维斯邻居的冷漠是新闻报道、评论、教会布道以及人们茶余饭后谈资中的主题。每个人都在问同一个问题,“为什么这些看热闹的人对她的遭遇是如此的冷漠?”深入探讨这一谋杀事件的两个人是社会心理学家约翰·达利和比伯·拉坦纳。多年以后,达利回顾了他们讨论的情景:

501 拉坦纳和我与其他人一样,都为这一不幸事件感到震惊。在这骇人事件发生几天后的一次吃饭时,我碰到了拉坦纳,我们开始从社会心理学角度来分析这一事件……首先,社会心理学家不关心这些人是怎样的不同寻常,也不会问为什么这些人是如此的残忍,对求救声音没有任何反应,他们关心的是为什么当时所有的人都有相同的反应,以及这些受到影响的人为什么都没有采取援助行动。其次,我们想知道:这些人受到群体的哪些影响?我们提出了一个阶段模型,认为其中包含几个连续的步骤。第一步,一个旁观者必须先界定情境,紧急事件的头上并没有写着“我是一个紧急事件”的字样。在界定一个事件是否是紧急事件的时候,人们会观察情境中其他人的反应,并推断隐藏在他们行为后面的含义。第三步,如果有许多人在场,那么介入这一事件的责任便不会明确地落在任何一个人的头上……你感觉在那个情境中责任分散了,而你就不会不大可能产生责任感。我们认为界定情境和责任分散这两个过程的共同作用可能很好地解释了所发生的大量的这类事件。(Evans, 1980, pp. 216—217)

旁观者介入模型(Bystander intervention model)认为,就如餐厅讨论会最后的结果那样,紧急事件中的助人行为不是一个简单的决策,而是包含了5个连续的阶段。正如图14.3所描述的,在这5阶段中任何一点上的决定都可能导致不会出现助人行为,而相反的一个决定又会使旁观者的行为接近助人一步。

图 14.3 旁观者介入模型:5个步骤的决策过程



达利和拉坦纳(1970)认为,是否帮助某人的决定包括5个步骤的决策过程。其中任何一步的决定都可能导致旁观者或者是对事件作进一步的分析,或者是不介入这一紧急事件。

你,作为一个潜在的助人者,必须要做的第一件事情就是注意到发生了不寻常的事情。遗憾的是,在许多社会情境中,我们淹没在无数的声音和景物当中。因为不可能注意到所有的刺激,以及我们总是为了一些事情而心事重重,我们很可能不会注意到一个呼救的声音。

在人口稠密的城市发生这一刺激超载效应(Stimulus overload effect)的概率要高于农村(Milgram, 1970)。事实上,这也是为什么在人口密度和助人行为之间有负相关关系的一个原因(Levine et al., 1994; Yousif & Korte, 1995)。也就是说,在世界任何地方,居住在人口较密集的都市人比居住在不大密集的市中心地区的人更不可能帮助需要帮助的陌生人。有时难以注意到发生了特殊事件的另外一个原因是,在某一情境下属于罕见的事件却很可能是另外一个情境中的常见事件。比如说,在有些社区,一个人不省人事地躺在人行道上绝对属于一个不寻常事件,很可能会引起路人的注意;然而,在另外一些社区,这种人很可能是众多多年生活在户外的街头流浪者中的一位——是路人通常很少会注意到的一个太常见的情景。

作为一个紧急事件的旁观者,如果你确实注意到发生了不寻常的事情,你就进入了决策过程的第二阶段:判断是否出问题了以及是否需要帮助。再以前一个例子为例,如果你遇到一个人不省人事地躺在人行道上,你就可能会问自己,“他是心脏病突发,还是躺在这休息?”这是一个非常重要的判断,因为如果你认为他仅仅是在那休息,你就会不管他,继续走你的路。但是如果你判断错误了,情况又会怎么样呢?多年前的一个晚上,威斯康辛大学兄弟会办公室中的学生看到一个男人和一个女人在他们的宿舍旁边发生性行为。他们马上认为这是一个极不寻常的事件(第一阶段),但是他们并不认为这是一个紧急事件(第二个阶段)。他们没有采取干预手段,相反,他们认为这是一个双方都同意的性行为,因此这些旁观者哄嚷着给这两人加油。之后他们才了解到他们看到的是其实是一次强暴事件,对情境的错误界定导致了他们没有对事件进行干预。

一旦你认为当时情境是紧急事件,那么旁观者介入模型认为你必须作的第三个决定是判断你有多大的责任去提供帮助。达利和拉坦纳认为,其中一个影响你决定是否给予帮助的因素可能是,旁边是否有一个权威性人物。比如说,在繁忙的十字路口,你在车上看到前方一辆车内有两个人在激烈地争吵。突然,你看到其中一个人用棍子开始打另外一个人。这毫无疑问是一个不寻常事件,而且也明显是一个紧急事件。那么现在的关键问题是,你是否有责任去帮助那个受害者?而且,假如你的右边正好有辆警车,车里面有两个警察,你又会怎样呢?如果你现在认为提供帮助是他们的责任,那么你就可能扮演了无反应的旁观者角色。

502 让我们继续以前面那个假设的紧急事件为例,但如今你需要想像成你看不到周围有警察。现在,你面临的显然是一个紧急事件,但是假如你认为其他看到这一事件的驾驶员会和你一样提供帮助的话,那么你仍然不会伸出援助之手。这些潜在的助人者就和权威人物在场时一样,会使你觉得你个人不需要承担干预这一事件的责任。

503 如果你觉得你有责任提供帮助,那么你需要作的第四个决策就是提供正确的帮助方式。但是在这一关键时刻,如果你不确定该怎么做又会怎样呢?你很可能会因为拿不准该怎样帮助对方而停止行动。不能确定正确的帮助方式,那么你就可能根本提供不了任何援助。儿童在助人行为过程中的这一阶段,就特别可能缺乏适当的能力或缺乏决策的信心而无法帮助他人。

最后,如果你已经注意到了事件的不寻常,并认为这是一个紧急事件,同时你还认为你有

责任提供援助以及知道怎样提供最好的援助,那么你还需要解决的问题为是否需要实施亲社会行为。如果你决定跑向正在挨打的人所在的车子并决定进行干预,那么你就必须为此目的而行动。但是,如果你因为害怕受到伤害,或害怕将来在法庭上作证,那么你就很可能决定不执行你先前的决定,从而仍然是一个冷漠的旁观者。

正如你从这一模型的概述中所看到的,达利和拉坦纳认为介入某一紧急事件的决定包含一系列复杂的决策过程。作为一个旁观者,如果你在这个过程中的任何一点上做出了错误的决定,你就不会采取干预手段。在紧急事件中通常会产生影响作用的两个社会心理过程是观众抑制效应(Audience inhibition effect)和责任分散效应(Diffusion of responsibility)。抑制效应会对旁观者介入模型的第二步起阻碍作用,而责任分散效应则常常会影响第三步的决策。

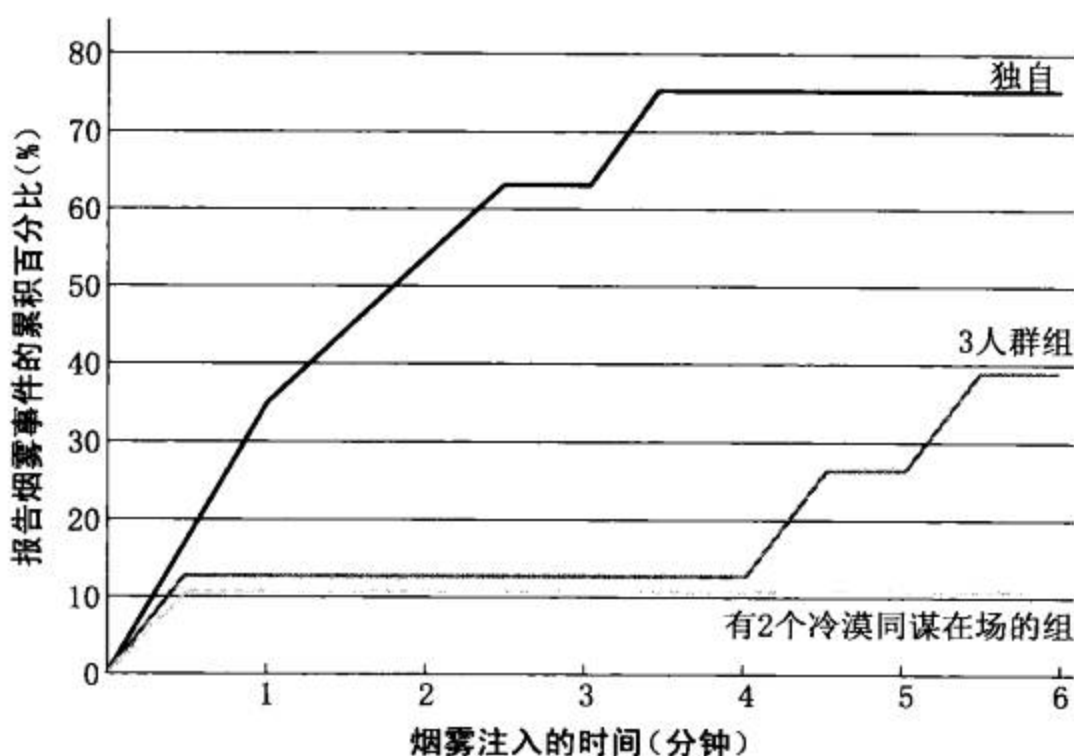
结果与信息依赖导致了观众抑制效应

许多紧急情境并不是很容易判断,而是带有很大的模糊性。你可能确实意识到发生了某一不寻常的事情(模型的第一步),但是你不能确定这是否是一个紧急事件(第二步)。这正是双子大厦遭到被劫持的飞机撞击时人们的普遍反应。许多处于大厦中的人无法确定他们的生命是否处于危险中,而就是这一犹豫使他们无法及时地逃离大厦。

在一个旨在检测旁观者不确定性的研究中,达利和拉坦纳(1968)召集了一群男性大学生参与一个名为都市生活问题的研究。当大学生被试到达实验室时,就被引领到一个房间。然后研究者给了被试一份问卷,就让他独自在那填写。不久,墙上一个小小的通风孔中飘进来一些白色的烟(并不是真正的烟)。6分钟之内,房间里面的烟雾就浓得使人看不清问卷。因变量是6分钟以内,被试是否离开房间将这一问题报告给研究者。你认为会有个什么样的结果呢?

当房间中只有一个被试在填写问卷时,通常绝大部分被试在第一眼看到烟雾时会犹豫一下,然后就会去看看通风孔。在75%的实验中,被试最后离开房间向研究者报告了这一紧急事件。而在第二种实验条件下,通风孔中冒出烟雾时,房间中有3个被试坐在那填写问卷。这种3人群体下的所有实验中,被试们你看看我,我看看你,希望对方能够帮助自己确定是否发生了紧急事件,但是最终只要有一个人在6分钟内向研究者报告了这一事件的群体只有38%。虽然独自实验条件下有55%的被试在2分钟内向研究者报告了烟雾事件,但是却只有12%的3人群组这么做了。最后,第三种实验条件是房间中的3人中有两个是研究者的同谋,只有一人是真正的被试。当房间中冒出了烟雾时,研究者同谋表现的漠不关心。如果那个真正的被试问他们问题,他们就回答说“我不知道”,然后继续填写问卷。在这种有漠不关心的研究者同谋的情况下,仅仅有10%的被试向研究者报告了这一烟雾事件。另外90%的被试不停地咳嗽,擦着眼睛,并打开了窗户,但就是没有离开房间。图14.4总结了这些发现,这些结果表明一旦有他人在场,人们不仅更不可能将潜在的危险情境界定为紧急事件,而且他们对这一可能紧急事件的反应更慢。当其他人表现平静时,观众抑制效应尤其容易出现。

图 14.4 观众抑制效应



当房间中开始出现白色烟雾时,如果人们不是独自在房间而是和其他人在一起,那么他们就更不可能将这一事件报告给有关人员,并且会拖延更多的时间才报告。其中是哪两类社会依赖的相互作用导致了这一观众抑制效应?

在另外一个对抑制效应的研究中,拉坦纳和加蒂斯·罗丁(Judith Rodin)(1969)创设了一个情境,在这个情境中除了有被试外,还有另外一些人,这些人都处在一个可能有危险的境地。首先,一个女性研究者将被试安排在房间中填写问卷,然后她再穿过门帘到另外一个相邻的房间工作。被试从房间中能够听到女性研究者翻书和开关抽屉的声音。4分钟后,研究者用录音机播放了一盒磁带,磁带中的声音显示的是她爬到椅子上去取书架上的文件。然后被试突然听到一声响亮的物体坠落声音,接着听到了研究者的痛苦尖叫声。“天啊……我的腿……我……我……我不能动了,”她呻吟着,“哎哟……我的腿……我……我……我无法移开这个东西。”呻吟了大约有2分钟,他们听到这个女性研究者费力地自己蹒跚着走出了她的办公室。

当被试独自一人在房间时,有70%的人掀开门帘或从另外一个门跑出去寻求帮助。与观众抑制效应一致的是,当房间中是两个相互不认识的人在时,他们两人中任何一人提供了援助的次数是总实验次数的40%。但是当房间中的两人是朋友时,至少一人提供帮助的次数则上升到总实验次数的70%。即使这时的助人概率和独自实验条件下完全相同,但是仍然显示了两人在场时的抑制效应。因为,如果这两个朋友没有相互抑制对方的反应的话,那么助人行为的概率应该是91%而不是70% ($70\%_{\text{朋友一}} + (70\% \times \text{剩余 } 30\%_{\text{朋友二}}) = 91\%$)。^①在最后一种实验条件下,一个真正的被试和一个研究者同谋一起在房间中,而这个同谋对门帘背后骚动的表现是漠不关心和冷淡。结果再次证实了观众抑制效应,这种情境下的援助次数只有7%。

① 为什么朋友在场比陌生人在场的抑制效应更低呢?不久之后,我将会讨论抑制效应产生的原因。现在,我们可以简单地理解为,同与陌生人在一起时相比、与朋友在一起一般不大可能会因为反应不当而感到尴尬。

为了更好地理解为什么会出现观众抑制效应,让我们再回头看看第九章已经讨论过的两个概念,即信息依赖(Information dependence)与结果依赖(Outcome dependence)。在第九章我们说过,当我们不清楚该如何界定一个特定情境时,我们就很可能依赖他人来定义社会现实。因此,当有一群人看到了一个可能是紧急的情境时,每个人都会将自己对事件的解释部分或全部地建立在他人反应的基础上(信息依赖)。这种紧急情况下寻求信息的方式是因为我们从自己所处的文化中了解到,“失去冷静”不是一种社会可取的行为。如果你在危机中表现得激动与不安,我们就可能会受到他人的消极评价。由于我们非常关心他人对自己的评价(结果依赖),因此通常我们就很可能在看到一个紧急事件时假装镇静。自己表现的冷静、沉着,然后再将别人的行为表现作为我们界定环境的线索。但是,因为每个人表面看起来都很冷静,那么我们看到的就是一群冷静的旁观者,由于受到他们的行为迷惑,我们就会认为当时的情境并不是一个紧急情境。

在一个模糊的紧急情境中,由于担心受到他人的消极评价(结果依赖),再加上指望从别人那里获得更多的信息(信息依赖),结果就导致了观众抑制效应。在“烟雾”研究与“不幸的女人”研究中,他人在场以及他们的行为明显对援助行为造成了阻碍。实验之后对被试的询问显示,有些没有采取干预手段的被试声称他们或者是不确定到底发生了什么事情,或并不认为当时的情况很紧急。

拉塞尔·克拉克(Russell Clark)和拉里·沃德(Larry Word)(1972)重复实施了拉坦纳和罗丁的研究,但使情境变的并不是那么不明确。他们使被试不仅能够清楚地听到隔壁房间里的人(这次是个男人)摔倒在地以及随后的呻吟声,而且还使他们能够感觉到由于摔倒而引起的地板震动。在这种不确定性降低了的情况下,不管边上有多少个旁观者,每一个被试都表现出了助人行为;然而,当情境的不确定性增加时(那个人并没有发出痛苦的喊叫声),助人行为的发生概率仅仅为30%。另外,和前面的研究一样,处于群体中的被试比独自实验情境下的被试的援助行为更少。这个研究清楚地说明,我们害怕受到消极的评价会引发观众抑制效应。事实上,那些对尴尬特别敏感的人最可能在紧急情况下出现抑制效应(Tice & Baumeister, 1985)。因此,在一个不确定的模糊情境中,我们似乎会告诉自己,“如果并没有什么意外,如果我的干预显得大惊小怪那会怎样呢?我就会看起来像一个傻瓜了,会很丢脸的。”然而,如果有明确的“紧急”信号降低了这种害怕失礼的焦虑,那么通常来说,我们的抑制效应就会大大降低,就更可能表现出助人行为了。

责任分散效应随着旁观者人数的增加而增加

害怕出现尴尬场面仅仅是我们不介入某些紧急事件的其中一个原因,有时候明显有人需要帮助,但是却无人援手,这又该如何解释呢?显然,这时候有其他一些社会心理因素在起作用。比如说,吉诺维斯的邻居们都呆在他们各自的家里,他们明显听到了她的呼救声,也清楚地了解发生了什么事情。然而,他们确信——或想当然——其他也看到这一幕的人会提供援助。达利和拉坦纳认为,正是这种觉得别人也会提供援助的认识减弱了邻居们提供帮助的个

人责任感(模型的第三步)。达利和拉坦纳将这种针对他人在场的反应称之为责任分散(Diffusion of responsibility),责任分散是一种由于他人在场而使人们觉得对情境中所发生的事情所需承担的个人责任减少的观念(见第十章,第333页)。

达利和拉坦纳(1968)设计了一个实验来模拟吉诺维斯案例中的社会心理因素。他们将被试分别安排在不同的房间,然后被试会听到一个“受害人”呼救的声音。在这个研究中,纽约大学的学生认为他们正参与一个题为在都市环境中大学生通常会面临的个人问题的讨论。同时被告知,为了避免尴尬,他们各自分别在独立的房间内通过对讲机互相讨论。为了进一步确保他们不会受到约束,研究者告诉他们说自己不会听取他们的讨论。对讲机的运行方式是一次只能一个人发言,即某个人说话时,其他人只能听。

实验包括3种不同的情境。部分被试被告知讨论对象只有另外一个学生,另外有部分学生则被告知是和其他2位或5位同学一起讨论。其实,除了真正的被试外,其他所有参与讨论的同学的声音都只是录音而已。讨论开始了,第一个发言者声称他是一个癫痫患者,容易在努力学习或考试时发作。当每个人都发表完了意见后,第一个发言者又开始发言了,但是你很惊讶地发现,现在他大声的喊叫着,听起来也越来越语无伦次:

我……啊……呃……我想……我需要……呃……如果……如果有人……
呃……呃……给我一点儿……呃……帮助……我……我想……呃……真的有……
呃……有麻烦……呃……而且我……呃……如果有人能够愿意帮我就太……
呃……好了……呃……呃……因为我病……呃……病发了……呃……所以……我
真的……呃……需要帮助……呃……谁能给我一点……呃……帮助……呃……
谁……呃……谁……能……呃……帮……呃……我(咳嗽声)……呃……我快……
呃……死了救……我……呃……救救我(哽住了,没有了声音)。(Darley & Latané,
1968, p. 379)

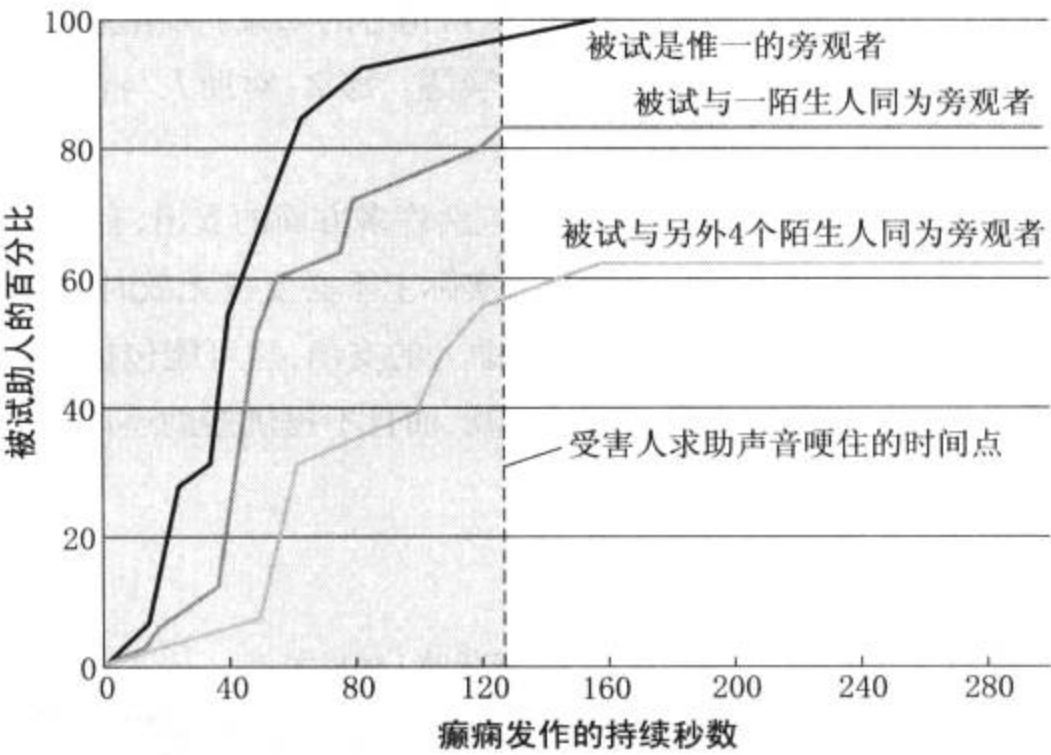
被试在这个确定无疑的紧急情境中会有什么样的反应呢?答案取决于被试认为有多少旁观者听到了癫痫发作者的求救声。当被试觉得只有自己一个人听到了这一呼救声时,有85%的人还没等到癫痫患者求救的声音哽住,就离开自己的房间去提供援助。当被试觉得自己是听到这一求救声音的5人中的一个时,只有31%的人表现出了助人行为。当被试觉得只有自己和另外一个人听到了这一求救声时,提供援助行为的概率是62%。随着旁观者人数的增加,不仅助人行为发生的概率越来越低,而且助人行为发生的速度也是越来越慢。正如你从图14.5中所看到的,当被试认为旁边还有4个旁观者时,采取行动(即他们提供了援助)所花费的时间是独自一人实验条件下的3倍。

有50余项实验室和自然情境中的研究证实了这一责任分散效应(Latané & Nida, 1981)。平均起来,当参与者认为自己是紧急事件惟一的旁观者时,提供援助的概率是75%,而还有其

他人在场时的助人行为发生概率则为 53%。尽管他人在场影响了人们的助人行为,但是达利和拉坦纳所有实验中的被试在实验结束后的访谈中,都否认了其他人在场会影响自己的行动 (或没有采取行动)。正如第九章讨论过的,低估他人对自己行为的影响就更容易使你成为他人影响的牺牲品。那么,当你还不了解他人在场是怎样影响你的个人责任感时,你怎么才能防止自己落入冷漠的旁观者模式中呢?

507

图 14.5 责任分散效应



当被试从对讲机中听到有人癫痫发作时,他们所认为的旁观者数量对他们是否提供援助以及援助行为出现的速度有什么样的影响?

旁观者介入还受情绪唤醒和成本—收益评估的影响

达利和拉坦纳的旁观者介入模型较好地解释了为什么一群旁观者常常不会认为当时的事件是紧急事件,同时也很好地解释了即使当时情境显然是一个紧急事件时,他们也没有伸出援助之手的原因。虽然这个模型为我们了解旁观者提供了许多重要的信息,但是它关注的仅仅是不介入这一社会问题。然而,为什么我们常常也会介入到紧急事件中呢?

简·皮利亚文(Jane Piliavin)和她的同事(1981)提出了一个旁观者介入理论,尝试补充与深化达利和拉坦纳的模型来回答这一问题。这些研究者将紧急事件中旁观者的情绪唤醒,以及他们对助人与否的成本与收益评估加入到了进行助人决策的方程之中。从实质上说,她们的工作重点是达利和拉坦纳模型的后半部分,即判断个人责任(第三步),判断要做什么(第四步)以及是否实施助人行为(第五步)。

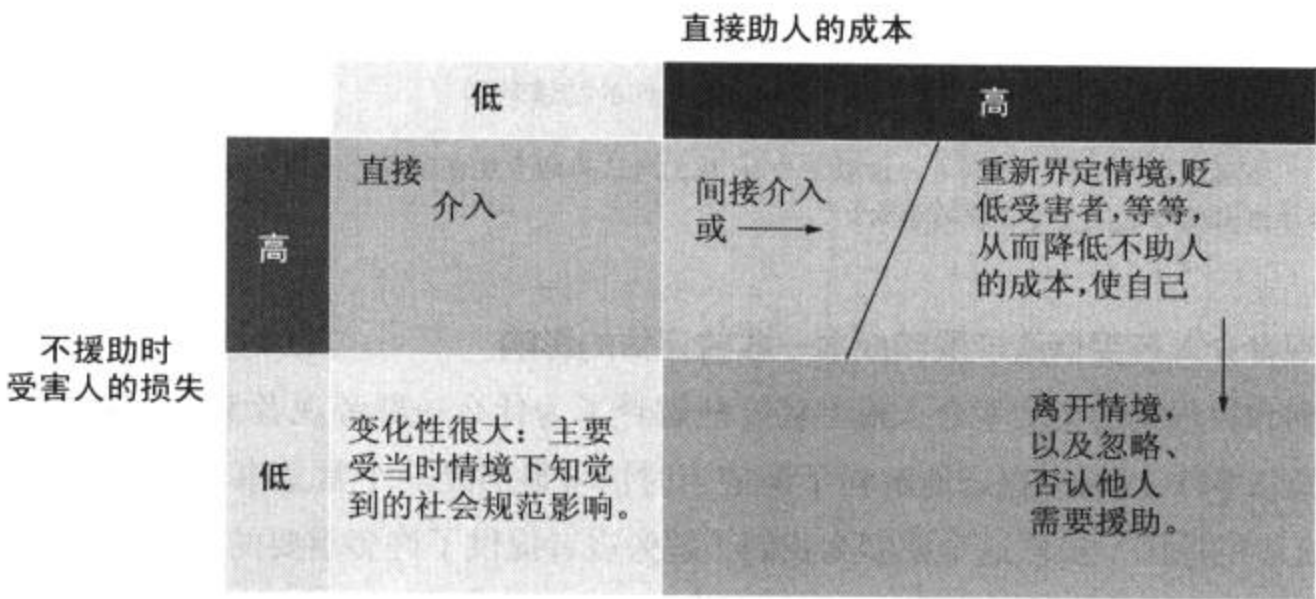
批判思考 你认为旁观者效应在多大程度上可能会出现在那些日常工作就是帮助别人的职业者身上,如医生、护士、警察? 他们是不是不大可能将紧急事件认为是非紧急事件? 是不是不大可能会出现责任分散效应? 你认为当时他们的“助人”社会角色突出或不突出时是

否会影响责任分散出现的可能性呢？当时所需要的帮助类型是否会影响他们实际的援助行为呢？你如何通过实验来检测这些假设？

她们的助人行为的唤醒与成本—收益模型(Arousal: Cost-reward model)认为,目睹了紧急事件的目击者的情绪会处于唤醒状态,他们通常会体验到一种不安的紧张感,那么作为目
508 击者的他们就会努力去降低这种紧张感(Gaertner & Dovidio, 1977)。这种紧张感可以通过几种不同的方式来降低。我们可以介入到事件中以降低我们的唤醒程度,但是我们也能够通过忽略危险信号或将这一紧急事件解释为没有什么可担心的来减弱唤醒程度。除了这些方法外,我们还可以通过简单地避开这一情境来降低唤醒。那么,对助人与否的成本与收益的分析结果就最终决定了我们将会选择何种行为。

旁观者提供援助的成本是什么呢？这可能包括许多方面的支出,有时间、精力、资源、健康(甚至是生命)方面的消耗,以及如果援助行为实际上不必要或无效时,人们还要冒他人嘲弄和尴尬的风险。与助人成本相对应的则是不助人的支出,这可能包括受害者受到严重损害,旁观者如果不提供援助将可能受到公众的鄙视,而且不提供援助还可能会导致旁观者自己责备自己以及使他们体验到自尊的丧失。

图 14.6 成本与收益对直接助人行为的影响



皮利亚文与皮利亚文(1972)认为,一个适度唤醒的旁观者对求助者的反应,取决于其对直接助人的成本与不援助时受害人的损失的评估。那么从这个模型看来,什么时候旁观者最可能,而什么时候又最不可能援助他人呢？

简·皮利亚文和她的同事认为(参见图 14.6),如果助人的成本很低,而不助人的成本很高,旁观者就可能会介入。相反,如果支出的成本反过来的话(助人成本很高而不助人成本很低),旁观者就很可能不提供援助。如果两种成本都低,那么介入与否将依赖于人们在该情境下所知觉到的社会规范。旁观者最难处理的情境是助人与不助人的成本都很高时的情况。这时,唤醒与成本—收益模型认为可能会出现两种情况。其中一种情况是旁观者会采用间接的援助方式,如报警、叫救护车或其他一些专业的救助机构。另外一种情况是旁观者会以一

种使自己不需要介入的方式来重新界定情境,从而使他们觉得不需要自己提供援助。这时,他们可以告诉自己说其实根本就没有紧急事件,或对自己说会有其他人去提供援助,或者是使自己认为是受害者活该。

那些在恐怖袭击事件中冒着生命危险或牺牲自己生命的英雄们的行为,则完全不符合这个模型的假设。面对这样一个助人成本极高,而不援助时受害者的损失极大的情境,这些人将他们的安全置之度外。因此,该理论关于两类成本的分析无法解释英雄们的行为,但是它确实较好地解释了紧急事件中普通人群的行为表现。例如假设你现在正走在大街上,你突然听到孩子的痛苦叫喊声。你将目光转移到声音发出的地方,看到一个小女孩的一只手被汽车门夹住了。这种情况下,你很可能会直接介入,因为:1)不助人的成本很高——如果不马上将手从门缝中抽出来,这个女孩将会严重受伤,如果你不提供援助,你很可能会感到非常地内疚;2)助人的成本很低——将汽车门打开几乎不费时间和精力,而提供这种援助不会使你有任何危险。 509

现在,再假设这个孩子不是因为手被门夹住,而是因为有个大人正在用根棍子打她而痛苦地喊叫。那么,你会怎么做呢?这时,不助人与助人的成本都很高——如果你不阻止,这个小孩就会严重受伤,你也会感到内疚,但是如果你介入的话,这个成年人就可能使你受伤了。面临这种需要付出较高助人成本的情况,你可能会采取间接的援助方式,如报警,或站在远处一个安全的地方叫嚷着要这个成年人住手。令人悲哀的是,你也可能使你自己认为这个孩子该打,从而不顾而去。

让我们再假设一下,如果这个孩子的痛苦叫喊是因为有个成年人不是特别用力地用巴掌在打她的屁股。这时候,助人与不助人的成本可能都很低。不介入也不大可能使这个孩子受到严重的生理伤害,而介入的话却很可能出现那个成年人说你别多管闲事的结果。如果你觉得你们的文化规范是不接受因为孩子淘气而打屁股的行为,那么你就会上去阻止;否则,你就不可能会介入了。

最后,假如还是上面这段场景,但是现在你急着赶去参加一次重要的工作面试。如果你去阻止打屁股的话,你就需要冒迟到的风险。那么,现在你助人的成本很高,而不助人的成本却很低。在权衡这些因素之后,你就很可能会继续赶路,也许你会抱怨这个成年人的错误行为,而且你还会为自己不介入找到合适的理由(“如果我不是有这个重要的约会,我一定会坦率地对这人说我的意见!”)。

大量的研究支持了唤醒与成本—收益模型的观点,人们在提供援助之前通常会权衡助人与不助人的成本(见 Dovidio et al., 1991)。比如说,兰斯·肖特兰(Lance Shotland)与玛格丽特·斯特劳(Margaret Straw)(1976)导演了一次逼真的一个男人和女人在电梯中的争吵场景。当其中的女人大声说“离我远点!我根本就不认识你!”时,有65%的旁观者采取了介入行为;但是当这个女人大声说“离我远点!我不知道我以前为什么会嫁给你!”时,表现助人行为的旁观者人数比例仅仅为19%。助人行为的这些差异显然是缘于知觉到的成本。观看这一争吵场景录像的被试认为,和“陌生人”在一起的危险要高于与“丈夫”在一起,他们还认为如果 510

介入的话,家庭争吵则更可能会将矛头转移到他们自己的身上。因此,他们认为“陌生人”情境比“丈夫”情境中的不援助有更高的成本,而助人的成本则更低。

另外一个研究(Piliavin & Piliavin, 1972)在菲律宾的地铁中考察了助人与不助人的成本,实验是提着一个藤条箱的男性实验者同谋突然昏倒的场景。其中一种实验条件是“受害者”倒下时,嘴巴中流出了一些伪造的血,而另外一种实验条件下则嘴巴没有流血。研究者认为有血会提高助人的成本,因为大部分人都不喜欢接触血。而且他们还进一步认为,旁观者看到受害者流血时,会以为他处于较大的危险中。因此,“流血”情境被假定为能够引发相互冲突的观念,这些观念会阻碍人们提供援助行为(“这个男人急需帮助,但是,天啊!看看那些血!”)。结果与预期完全相符,未流血的受害者比流血的受害者获得的直接援助不仅更多(获得帮助的次数,流血为95%,未流血为65%)而且更快。另外在一次实验中,当两个青少年看到这人昏倒了,准备上前援助时,突然又看到了血,其中一个惊讶地叫了起来,“啊,他在流血呢!”然后两人马上就放弃了援助。

积极与消极情绪能够促进或降低助人行为

除了其他旁观者在场以及感觉到的成本能够影响亲社会行为,研究还表明,人们是否助人还受当时情绪的影响。

好心情与做好事

现在你想像一幅场景,拉尔夫离开心理学课堂时的心情好的不能再好了,因为他获得了非常好的期中考试成绩。当他开心地走向宿舍的时候,他看到一个女人拿着一大叠资料。突然,这些资料掉落在地,飞的到处都是。没有丝毫犹豫,拉尔夫就帮助她收拢飞散的资料。

如果拉尔夫心情不那么好,他是不是也那么乐于助人呢?可能不是。研究一致显示,好情绪会引发更多的亲社会行为。例如艾丽丝·易生(Alice Isen, 1970)对大学生和教师进行了一系列测验,然后告诉其中一部分人说他们取得了非常好或非常差的成绩,对另外一些人则没有告诉测验成绩。除了这三种实验情境外,还有个控制组则没有参加任何测验。结果显示,那些在测验中取得了“优异成绩”的被试比其他所有组的被试都更可能帮助一个拿了一大摞书的女性。此外还有研究显示,人们在晴天比阴天更可能帮助别人(Cunningham, 1979),或者是捡到钱、受到款待后(Isen & Levin, 1972),甚至是听完一个喜剧演员的表演后(Wilson, 1981)都更可能表现出助人行为。

为什么会出现好心情效应(Good mood effect)呢?研究者已经提出了好几个可能性。其中之一是,当我们处于积极的情绪状态时,我们更可能觉得别人是“友善的”、“诚实的”和“体面的”,因此,觉得他们值得我们帮助(Isen, 1987)。另外一种可能性是,帮助别人能够提升或延长我们的好心情(Wegener & Petty, 1994)。第三个原因可能是,当我们心情愉快时,我们就不大会沉迷在我们自己的思想中(“为我们自己的事情而烦恼”),那么我们就更可能会注意到他人的需

要(McMillen et al., 1977)。第四个可能性是,积极情绪通常能够使我们更多地考虑社会活动的奖赏本质。随着助人行为的奖赏特性变的突出,我们的助人行为就更可能发生(Cunningham et al., 1990b)。这种对助人行为奖赏特性的注意度增强可能能够解释,为什么只有在助人任务是愉快的时候,积极情绪才会产生对助人行为的促进作用。如果助人行为是令人不愉快或令人厌恶的,快乐者就不再比别人更乐于助人了(Isen & Simmonds, 1978; Rosenhan et al., 1981)。

坏心情与寻求释放

那么坏心情与助人行为之间有什么关系呢? 将你的思绪再转回到拉尔夫和他的心理学期中考试上来。作为本文虚构人物的操纵者,我现在将拉尔夫的考试成绩从“A”等改为“F”等。如今,他就不再是脚步轻快地离开教室,而是以沉重地脚步离开了。在现在这种忧郁的情绪状态下,他还会飞快地在校园中收集四散的材料吗? 令人惊讶的是,他还会。易生和她的同事们(1973)发现,那些觉得自己在实验任务中失败了的被试比那些没有失败的被试更可能帮助别人。虽然这种结果与前面讨论的好心情效应相矛盾,但是这两者之间可能存在的一个相通点就是助人行为的奖赏特性。因为帮助别人通常会使我们对自己的感觉更好,因此在心情不好时,我们就可以将帮助别人当成是摆脱情绪的一种方式——就如帮助别人可以延续我们的好心情那样。

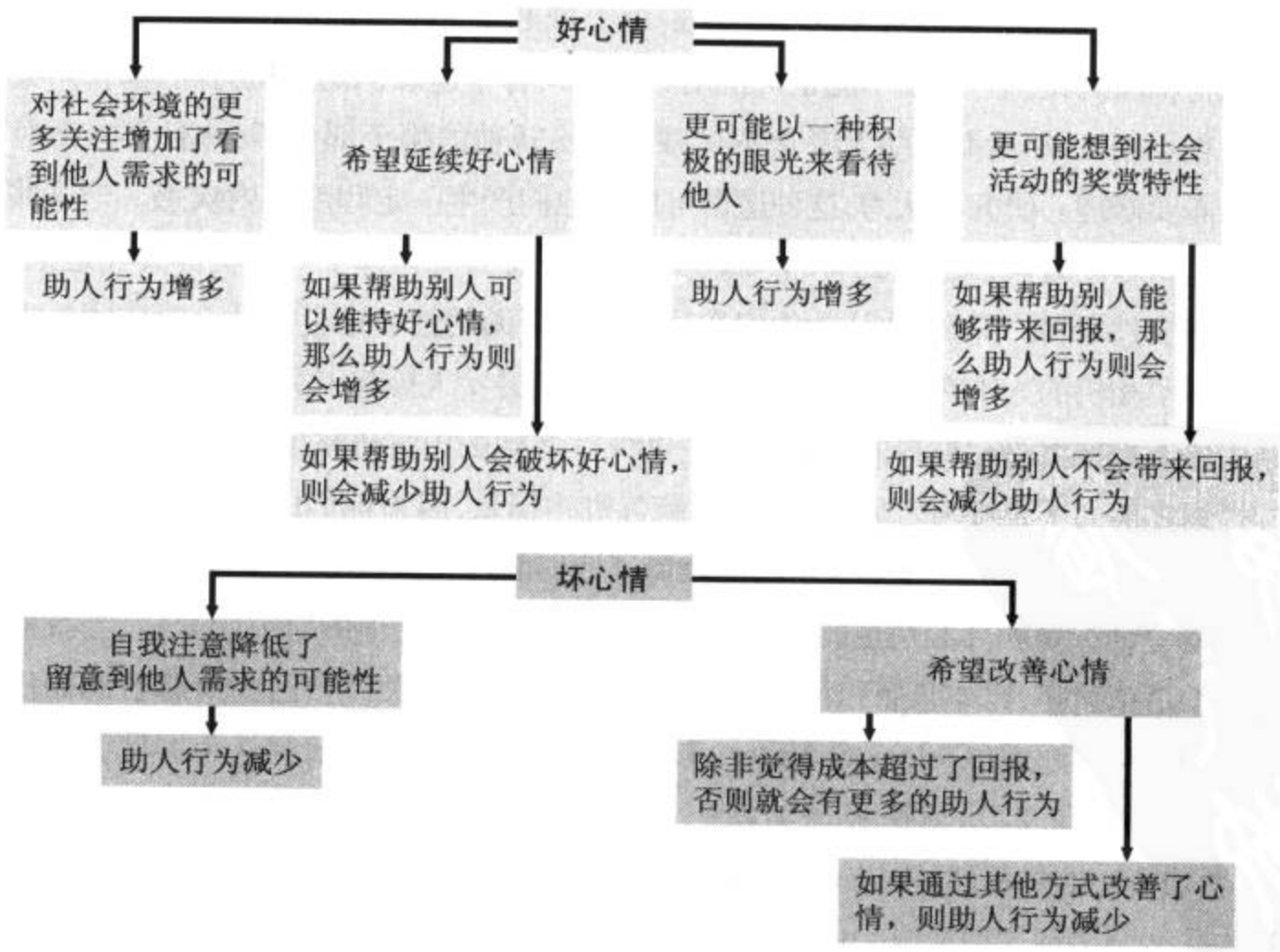
研究发现内疚感也能够促进助人行为。迈克尔·康宁汉(Michael Cunningham)和他的同事们(1980)开展了一个田野研究,一个年轻男人询问独自在街上行走的路人,请求对方用自己的相机帮自己拍照,并告诉对方这些照片是为了班上一个项目而准备的。问题在于,研究者事先就将拍照的相机弄成了不能正常使用。当助人者中途意识到相机有问题时,研究者同谋仔细检查了相机,然后询问助人者是不是碰到相机转轴的哪个部位了,并且再告诉对方说相机现在需要修理。研究者认为,这种遭遇可以使他们产生一定程度的内疚感。当这些内疚者继续他们行程的时候,又遇到了一个年轻女人,而该女人突然掉了一个文件夹在地上,文件夹中有一些文件资料。那么,你认为他们在这个需要帮助的情境中会有什么反应呢? 那些认为自己弄坏了相机的人中有80%的人帮助这个不认识的女人捡起了文件,而没有损坏相机经历的路人停下来帮忙捡起材料的人数仅仅是40%。其他的田野研究也发现,罗马天主教徒在向牧师忏悔之前而不是忏悔之后,更可能给慈善机构捐款,因为他们的内疚感在忏悔之前应该很高,而在忏悔之后,他们觉得上帝已经赦免了他们的过失(Harris et al., 1975)。

虽然这些研究说明坏心情也能够引发亲社会行为,但是其他的研究则显示,当我们处于非常消极的情绪状态,比如悲痛和沮丧时,我们就很可能过于关注自己的情绪状态而没有注意到他人的需求与顾虑(Carlson & Miller, 1987)。当然,还有一些研究认为即使我们的消极情绪不是非常严重,但是与积极情绪状态相比,我们仍然会较少表现出助人行为(Isen, 1984)。罗伯特·恰尔蒂尼(Robert Cialdini)和道格拉斯·肯里克(Douglas Kenrick)(1976)尝试解释为什么会出现这种情况。他们认为,当我们处于消极情绪状态下时,我们的助人决定

通常是建立在自利性(Self-serving)上:帮助别人是否会使我们感觉好些呢? 这一**消极状态减轻模型**(Negative state relief model)认为当我们处于消极情绪状态时,如果觉得助人的收益很高而成本较低,那么对助人的期望奖赏价值(Reward value)就会很高,因此我们就可能援助别人来提升我们的情绪。然而,如果觉得收益与成本反过来了,则奖赏价值就会很低,那么我们就不大可能帮助别人了。从根本上说,这个模型认为当助人很容易且有高回报时,那么消极情绪就比中性情绪更可能引发助人行为。

512 消极状态减轻模型引起了科学界的大量争论,研究者质疑该模型是否准确地描述了恶劣情绪的效应,甚至是它的支持者都指出该理论存在应用上的局限(Cialdini & Fultz, 1990)。首先,研究显示消极情绪导致助人行为增强的效应在成年人中比在儿童中更为普遍(Kenrick et al., 1979)。出现这种年龄差异的一个可能原因是,儿童不大可能了解助人行为的自我奖赏(Self-rewarding)特性——这一特性能够使人从坏心情中摆脱出来。第二个不足是该模型认为,只有中等强度的消极情绪才会增加助人行为,比如忧愁、内疚和暂时性的忧郁。强度较大的消极情绪,比如有敌意的愤怒和愤恨则会减少助人行为。最后,因为处于坏心情下的成年人所显示出来的助人行为本质上说是一种自利性,如果忧愁或内疚者通过其他方式调整了心情(比如说受到了表扬或听到了一个笑话),那么他们则不再会有帮助别人的需求了(Cunningham et al., 1980)。图 14.7 总结了好心情与坏心情对助人行为的影响。

图 14.7



小结

- 旁观者介入模型的重点在于旁观者对亲社会行为的影响：
 - 观众抑制效应：旁观者阻碍了人们将危险情境定义为紧急情境；
 - 责任分散效应：旁观者使人们觉得自己需要助人的责任感降低。
- 唤醒与成本—收益模型强调人们会考虑亲社会行为的成本。
- 好心情通常会引发更多的助人行为，但是我们有时候也常常会通过帮助别人来减轻消极情绪。

* 有没有纯粹的利他主义呢？

513

前面已经讨论了人们最可能帮助他人的3种观点（唤醒与成本—收益模型、好心情效应和消极状态减轻模型），不过他们都假定在人们的亲社会行为之下存在着一种自利性的动机。这3种观点都认为助人的旁观者的最终目的，是通过帮助他人来提高自己的福利。那么，在亲社会行为之中真的只有利己主义吗？

移情—利他主义假说认为移情能够产生利他动机

虽然不可否认助人者的助人行为常常是在满足自己需要的动机下产生，但是丹尼尔·巴特森（Daniel Batson, 1991）与其他一些研究者（Hoffman, 1981；Krebs, 1975）认为，我们的亲社会行为有时候完全是利他的（目的纯粹是为了提高他人的福利）。巴特森在他的移情—利他主义假说（Empathy-altruism hypothesis）中认为，当看到别人遭遇痛苦的时候，我们通常会产生两种情绪反应。其中一种反应是个人困扰（Personal distress），指的是当我们看到他人受难时会产生焦虑这样一种令人不愉快的状态。另外一种反应是移情（Empathy），指的是对遭遇苦难者的同情和关心（Duan, 2000）。巴特森认为，在看到遭遇苦难者时产生的这两种相互对立的情绪反应（一种关心我们自己的利益[个人困扰]，而另外一种则关注受害人的利益[同情]），会引发不同的动机。

就个人困扰的消极唤醒状态而言，如果旁观者的个人困扰程度越高，那么他们想消除这种状态的动机就越强。巴特森认为，皮利亚文的唤醒与成本—收益模型较好地解释了我们在面对个人困扰时的反应。由于消除不愉快唤醒状态是个人困扰的主要动机，因此，只要有可能，我们会逃离这个引发压力的情境。然而，如果我们无法轻松地离开，那么我们就很可能通过帮助别人来降低这种令人不愉快的唤醒状态。通过这种描述，我们就能够清楚地看到，因个人困扰引发的助人行为实质上是利己的。

与个人困扰一样，对遭遇苦难者的同情也是一种不愉快的情绪。然而与个人困扰不同的是，同情无法通过离开情境来解决。相反，巴特森的同情—利他主义假说认为，当我们对受难者产生了同情时，如果同情的程度越高，那么帮助别人的动机也就会越强。这样一来，当我们非常同情遭遇了苦难的人时，我们就更可能会关注受难者的利益，而不是关注我们自己的利益。

许多针对旁观者移情或个人困扰的研究都支持了移情—利他主义假说。在其中的一个研究中,巴特森和他的同事们(1981)将女性大学生安排成2人一组,要求她们参加一个名为研究人们在令人厌恶的情况下是如何工作的任务。其中一名被试扮演“工作者”,她在两个实验阶段中都会受到电击,电击的时间间隔毫无规律;而另外一名被试则通过闭路电视来观察工作者的工作表现。其实,工作者是研究者的同谋。当第一阶段令人厌恶的工作开始后,工作者的面部表情和身体动作都清楚地显示,她觉得电击是非常不舒服的。在这个阶段的任务结束时,工作者解释说,她儿童时期有一次在事故中受到电击,以至于现在即使是很轻微的电击也会让她感到非常痛苦。面对这一难题,研究者询问观察者——她实际上已经受到了这个故事的干扰——是否愿意在下一阶段的实验中与工作者互换任务来帮助她。巴特森和他的同事们认为,有两个因素会影响到这些被试对这一难题的反应:1)她们是否会感到个人困扰或移情,2)她们是否能够离开这个令人厌恶的情境。

对于第一个因素,研究者认为每个人在看到他人遭遇苦难时都会体验到唤醒,并且会自然地将这个唤醒状态归因于对受害者的同情(移情)和个人不适(个人困扰)。为了更明确地引导被试对唤醒的解释,研究者给了被试一种虚构的药物“Millentana”(一种玉米淀粉制作的安慰剂)。研究者让她们在工作者被电击之前就服用,并且还告诉她们说该药物有副作用。在移情实验条件下,巴特森和他的同事们希望被试会将个人困扰错误地归因于药物的作用,而不是归因到受害者的遭遇。为了达到这一目的,他们对移情实验组的被试说,该药物“会产生一种不自在和不适感,就好像是看了一篇特别悲伤的小说一样”。由于将个人困扰错误地归因于 Millentana 的作用,研究者认为移情实验情境下的被试对受难者的情绪反应主要会是移情。相反,研究者告诉那些处于个人困扰实验情境中的被试说,药物“会产生一种激动和刺激的感觉,就好像是看了一篇特别动人的小说一样”。按照同样的逻辑,研究者认为这些人会将移情的感受错误地归因于 Millentana,因此他们对受难者的反应则主要是个人困扰。被试后来的自我报告也显示,研究者成功地按照预期方向操控了这些女大学生的情绪反应。

至于第二个影响因素,研究者给予了那些在第一阶段实验中担任观察者角色的被试不同的指示语,以操纵逃离的难易程度。在容易逃离的实验情境下,被试被告知他们只在第一阶段的实验中需要观察;而在难以逃离情境下的被试,则被告知两个阶段的实验他们都需要观察。

你认为这些不同的情绪反应会怎样影响对受难者的援助呢?正如你从表 14.3 中所看到的,无论逃离的程度是容易还是困难,移情组的观察者更倾向于提供援助行为,从而答应和研究者同谋互换角色。相反,在容易逃离的条件下,个人困扰组的观察者则选择了逃离,他们只在帮助别人可以减轻不适的时候才会表现出援助行为。这些发现完全符合移情—利他主义的假设。

在一个类似的实验中,巴特森和他的同事们(1983)不是给予被试安慰剂来操纵移情和个人困扰,而是请被试描述她们在看到研究者同谋受难后的情绪感受。再根据这些反应,将她

表 14.3 在逃离的难易程度和对受害者的情绪反应影响下的帮助他人的被试百分比

主导情绪反应		
逃离状态	个人困扰	移情
容易逃离	33	83
难以逃离	75	58

们分成个人困扰组和移情组。结果和前一个实验一样,移情组的观察者不管逃离程度是容易还是困难都表现出了更多的助人行为,而个人困扰组的观察者则只要能够逃离就会逃离,他们只在无法逃离的时候才会表现出助人行为。总的来说,5 个不同实验的结果都表明,无论是难以还是容易逃离,移情组被试的助人行为发生概率为 75%,而那些不能轻松逃离的个人困扰组被试表现出了类似的助人水平,助人行为发生概率为 79%。但是,一旦能够很轻松地逃离,个人困扰组被试的助人水平就会急剧下降,仅仅为 30%。

批判思考 假如你现在接受了一项募捐任务,你需要为援助国外饥民在当地社区中心募捐。在准备阶段,你认识到在你演说和展示处于饥饿中的儿童和成人图片时,有些人会产生移情,而还有些人会产生个人困扰。在这种情况下,你怎么做才能募集到更多的资金呢?

根据这些结果以及其他支持移情—利他主义假说的研究发现(Batson, et al., 1997; Sibicky et al., 1995),我们能够说那些缘于同情而助人的动机是纯粹的利他主义吗? 确实,巴特森和许多社会科学家认为有许多非常有说服力的科学证据支持了这一观点(参见综述性论文: Davis, 1996)。而且,纯粹的利他主义似乎非常完美地解释了本章开篇故事中的助人行为。虽然一些研究者仍然认为真正的利他主义还有待于证实(Cialdini et al., 1997),但是现在大家基本认为这种无私的助人行为确实存在,而且还是我们人性中的一部分。

移情反应存在个体差异

除了探讨情境性的移情和个人困扰在亲社会行为中的作用外,研究者还考察了在体验这些不同的情绪时,我们是否有不同的习惯倾向。换句话说,这些不同的情绪体验是否可以认为是一种人格特质? 马克·戴维斯(Mark Davis,1980)编制了一个评估移情(他称之为移情式关怀[Empathic concern])和个人困扰方面个体差异的人格量表。那些在移情式关怀上得分高的人在看到不幸者时,会倾向于产生友善与同情的感受,而那些在个人困扰上得分高的人则会产生焦虑与不适感。

对异卵双生和同卵双生子的研究(Davis et al., 1994; Zahn-Wexler et al., 1992)显示,移情与个人困扰上的个体差异可能部分缘于基因因素的影响。也就是说,高移情与高个人困扰

者似乎是天性上就对情绪性体验比较敏感,从而使他们在看到他人的经历时会有更强的反应。在你继续看下去之前,先花几分钟时间做做表 14.4 中的题目。你的移情式关怀与个人困扰的得分是高还是低呢?

表 14.4 移情式关怀与个人困扰度测量

指导语

为了检测你的移情式关怀与个人困扰度水平,请仔细阅读下面每一个句子,然后按照下面的标准标注出该句子所描写的内容符合你的程度。

- 0 = 非常不明显(非常不像我)
- 1 = 不明显(有点不像我)
- 2 = 说不准
- 3 = 明显(有点像我)
- 4 = 非常明显(非常像我)

移情式关怀量表

- 1. 看到别人有危险时,我常常有一种要保护他们的愿望。
- 2. 即使看到别人受到不公正的对待,我有时也不会觉得他们可怜。*
- 3. 我常常想关心那些比我不幸的人。
- 4. 我认为我是一个相当心软的人。
- 5. 即使看到别人有麻烦,我有时也并不感到难受。*
- 6. 他人的不幸通常并不会使我很不安。*
- 7. 我常常受发生在我周围的事情影响。

个人困扰量表

- 1. 在紧急情况下,当我看到别人急需帮助时,我会产生崩溃的感觉。
- 2. 当我的情绪非常激动的时候,我常常感到很无助。
- 3. 在紧急情况下,我常常感到忧虑和不自在。
- 4. 我常常能够很有效地处理紧急事件。*
- 5. 处于紧张情境中的时候,我会很害怕。
- 6. 即使看见别人受到伤害,我也能够镇定自如。*
- 7. 紧急情况常常使我有一种不能控制自己的感觉。

计分方式

部分题目需要反向计分。也就是说,这些题目的低分实际上表示较高水平的移情式关怀或个人困扰程度。在计算总分之前,请对标有“*”的题目反向计分,计分方式为:0 = 4, 1 = 3, 2 = 2, 3 = 1, 4 = 0。

移情式关怀与个人困扰的性别差异

戴维斯(1980)发现在移情式关怀与个人困扰水平上存在性别差异。

移情式关怀	个人困扰
男性平均分 = 19.04	男性平均分 = 9.46
女性平均分 = 21.67	女性平均分 = 12.28

你的得分是高于还是低于你这一性别的平均分呢?

研究(Unger & Thumuluri, 1997)显示,移情式关怀较高的人不仅更可能使自己处于能够产生同情他人体验的处境,而且通常也比移情式关怀较低的人更愿意帮助处于不幸中的人。比如说,戴维斯(1983)分析了人们对一年一度的杰里·刘易斯(Jerry Lewis)肌营养失调联合

会系列电视节目(Jerry Lewis muscular dystrophy telethon)的反应,结果发现移情式关怀较高的人不仅更可能观看这一电视节目,而且为此也花费了更多的时间、精力和金钱。相反,个人困扰较高的人则没有显示出这一倾向。根据这个研究我们可以推断,那些对不幸者通常会产生同情的人,倾向于将自己置身于能够唤醒同情的处境。那么一旦看到他人遭遇不幸,他们就不会做一个冷漠的看客,而是会采取行动帮助受难者。从这一点上来看,对他人的同情心是移情式关怀较高者自我概念中的核心价值观(Emmons & Diener, 1986)。

移情反应除了有这些因特质不同而造成的差异外,巴特森和他的同事们(1996)还发现,曾经有过某一需求的经历会促进,甚至是会引起对那些正经历同样需求的人的移情。然而,这种可能存在的效应仅仅在女性而不是男性身上有发现。研究者认为,这种性别差异可能反映了男人和女人在社会化过程中,通常应该如何对待威胁到自尊的经历的性别角色差异。也就是说,北美文化中的女孩通常被社会化成重视与他人的感情关系(Emotional relatedness),而这就可能使她们在面对苦难者时会接近他们,为他们寻求社会支持,同时也可能会增加她们的助人行为。相反,男孩子在社会化过程中被教育成不重视情绪的表达,反而是教育他们要重视独立(Independence)与自我防御(Self-defense)。而这就会使他们远离受难者,这样一来,则会减少他们的助人行为。

男人比女人更多地避免移情可能是缘于教养这一观点引发了更深层次的问题,即有时候我们都会因为考虑到援助他人的代价而提防自己产生移情。这种回避移情假说(Empathy-avoidance hypothesis)认为,我们对移情与助人之间的关系有一些内隐的知识,这些知识有时会使我们在感觉到助人代价很高时,则主动避免产生移情。研究显示,回避移情可能很好地解释了一些不介入的例子。比如在一系列的实验中,当人们觉得帮助一个无家可归的男人需要花费大量的时间和精力时,他们会主动地避开这个情境,以免唤醒自己对这个男人的同情(Shaw et al., 1994)。这些发现表明,即使平常是一个心地善良的人,如果他们回避了一次移情连接(Empathic connection),也会使自己硬着心肠不管受难者。下一次你在街上遇到无家可归者时,再想想这个问题。你会不会因为觉得帮助他们的代价太大,而主动地回避移情反应呢?

小结

- 移情—利他主义假说认为:

体验到移情的旁观者会为了使受难者更舒适而帮助他们;

体验到个人困扰的旁观者帮助受难者仅仅是为了减轻自己的消极唤醒状态。

- 由于移情会引发助人行为,因此当人们觉得助人代价太高时,有时则会主动避免移情。

* 我们会帮助什么样的人?

迄今为止,我们已经讨论了为什么、什么时候以及谁会帮助别人。那么,现在该是问另外一个问题的时候了,即我们会帮助谁?是不是有些人比其他人更容易得到别人的帮助?

我们倾向于帮助与我们相似的人

如果我们觉得处于困境中的人与我们自己比较相似的话,那么这就会增加我们的援助行为。比如说,男同性恋者就比异性恋者更愿意参与 AIDS 志愿服务组织,而且在他们的“男同性恋者”这一社会身份非常突出的时候,他们的助人意愿会达到最高水平(Simon et al., 2000)。换句话说,我们最可能帮助急需援助的内群体成员。

正如已经在第五章讨论过的,我们常常会依靠一些生理线索(physical cues)来推测人们的内群体与外群体身份。在对困境中的人进行内群体和外群体归类时常用的一个突出的生理线索就是他们的穿着。在一个 20 世纪 70 年代早期在大学校园开展的研究中,研究者同谋向路过的大学生讨要一角硬币来打电话。寻求帮助的研究者同谋或者是穿的保守,或者是穿的很另类(“嬉皮士模样”)。结果发现,当研究者同谋的穿着和路过的大学生不同时,不到一半的大学生给予了帮助,而当研究者的穿着与路过的大学生相似时,则有三分之二的大学生给予了帮助(Emswiller et al., 1971)。由此看来,这些潜在的助人者会根据急需援助者的穿着来估计对方的社会和政治观念。衣着就是这些潜在特性的一个“标志”。

事实上,观念的相似也会对人们是否给予援助产生影响。在 1972 年的总统大选中,斯图亚特·卡拉贝尼克(Stuart Karabenick)和他的同事们(1973)说服候选人尼克松(Richard Milhous Nixon)和麦戈文*的竞选工作者在人们去投票要经过的路上偶然掉落一些竞选宣传单。如果这些过路者支持这些需要帮助的竞选工作者为之服务的候选人,那么与支持另外一位候选人的过路者相比,就更可能会帮忙收拾这些散落在地的传单。

519 另外一个虽然得到了不一致的相似性偏差结果,但是却引人入胜的特征就是种族。(Faye Crosby)和她的同事们(1980)综合分析了将种族作为助人行为的预测变量的研究,结果表明,得到相同种族助人偏差效应的研究还不到一半,其他的研究或者没有显示出歧视效应,或者是得出了不同种族的助人偏差效应。这些不一致,甚至是互相矛盾的结果是不是表明种族与助人行为没有关系呢?进一步的分析表明,不同种族的助人偏差效应高于相同种族偏差效应的研究通常是面对面的互动。正如前面在第八章所讨论的,在绝大部分的社交情境中,公开的种族歧视被认为是一种不可取的行为表现。那么,很可能现代人通常还是偏向于他们自己的种族,但是为了避免社会指责而将这种偏好隐藏了起来。事实上,他们甚至还不

时地转而来证明自己其实没有种族偏见。假如这种解释在理的话,那么如果他们能够将自己的不助人行为归因到种族以外的因素上去的话,他们应该就不大可能帮助与自己不属同一种族的人。

这一点已经得到了许多研究的证实。比如塞缪尔·加特纳(Samuel Gaertner)和约翰·多维迪奥(John Dovidio)(1977)发现,如果白人女性大学生能够将责任分散到其他的旁观者身上去的话,就不大可能帮助困境中的黑人女性,而更可能帮助处于困境中的白人女性。当她

* George Stanley McGovern, 1972 年作为民主党总统候选人被击败。

们是女性受难者的惟一目击者时,由于无法将责任分散,那么在助人行为上就不再有差异了。类似的研究也显示,种族相似性确实会增加助人行为。或者是,将这种相似性效应当成是相异性效应,那么当人们有借口可以不提供援助时,在助人行为中确实很可能会出现种族歧视。

虽然一般来说相似性能够导致更高的助人行为,然而,即使是一个马虎的观察者看到了这一文化现象,也会对你说事实并不是这样,因为只要我们想想男性助人者会倾向于帮助谁就明白了。艾丽丝·伊格里(Alice Eagly)和莫琳·克劳利(Maureen Crowley)(1986)综合分析了25个研究,比较了男性与女性受难者所获得的帮助。结果发现,男性助人者的总体趋势常常是帮助女性,而不是帮助男性。相反,女性助人者则没有显示出任何性别偏差。虽然男性助人者的表现不符合相似性效应,但是他们的行为却非常完美地吻合了男性的性别角色,因为他们在成长过程中就被教育为帮助别人是一种英雄般的侠义行为——而且通常是为了女性受难者的利益。在许多时候,男性对女性的援助本质上明显是利己主义的,因为他们更经常帮助有魅力的女性而不是缺乏吸引力的女性(West & Brown, 1975)。

我们常常帮助“值得”帮助的人,但是我们会责备受害者

在本章的前面已经说过(第494页),处于困境中的人是否能够得到援助,部分取决于别人对他们困境原因的推断。从第四章讨论的归因理论原理来看,如果我们将他们处于困境的原因归结为外部或不可控原因,而不是归因于内部因素的话,我们就更可能帮助他们。比如大学生表示,他们更愿意将钱或将课堂笔记借给那些是因为诸如生病等不可控原因,而不是因为懒惰等可控的内部原因而有困难的熟人(Weiner, 1980)。同样,正如前面所提到的,自由主义者比保守主义者更愿意帮助穷人和其他弱势人群,这实质上是受他们认为是什么原因主要导致了这些人的不幸处境的观点所影响(Dionne, 1991; Skitka, 1999)。简单点说,就是如果我们认为人们无法事先预防这些困境的话,我们就更可能为他们提供援助。

为什么我们更可能帮助那些“值得帮助”的人呢?其原因在于本章前面所讨论的社会公正规范。然而问题在于,在我们推断造成受害者困境的原因,然后判断他/她是否值得我们帮助的时候,我们中的绝大部分人都相信这个世界是公正的。正如第五章(第144页)已经说过,公正世界信念(Just-world belief)认为这个世界是公正与公平的,人们会得到他们应得的(Lerner, 1997; Hafer, 2000)。这种信念的一个令人遗憾的后果就是,当我们在分析受害者的困境时,我们常常倾向于作防御性归因(Defensive attribution)。也就是说,我们会责备那些不幸的人,并且通过这样做而使我们更加确信这个世界是公正的世界,确信我们将来不可能落入他们这般境地。

虽然有许多人认为这个世界是一个公正的世界,但是在相信程度上却存在个体差异(参见第五章的表5,第144页)。因为那些持有较强公正世界信念的人更可能对受害者缺乏同情心,所以就一点也不奇怪他们通常更不可能帮助处于困境中的人了。那么这是不是意味着这些人一直就是冷漠的旁观者呢?答案当然是否。当受害者的苦难是很容易和很快就能够解

决,而不是影响大且长期存在的话,他们就很可能伸出援助之手(Bierhoff et al., 1991)。这是为什么呢?可能是因为帮助那些只需要一点点儿援助就能够使其回到生活正轨的人,使他们进一步确认了公正世界的信念,同时还使他们认为真正值得帮助的人是不可能受到不公正的惩罚的。因此,公正世界信念的坚定支持者很可能会为募集小比利的心脏手术费捐一次款,但是他们却不大可能是 AIDS 医疗基金会或改善穷人食宿项目计划的长期捐助者。

小结

- 我们最可能帮助与我们相似的人。
- 我们也可能帮助那些“值得”我们帮助的人。
- 公正世界信念的一个令人遗憾的后果就是我们常常会责备那些不幸的人。

* 受援助者需要付出潜在的代价吗?

在本章之中,通篇都在探讨影响旁观者助人行为的因素,但是被给予帮助的人又会怎样呢?接受帮助的人通常会有什么样的反应?有哪些因素会妨碍处于困境中的人向他人求助呢?

无法回报会导致应激

无论在世界什么地方,人们都知道受人恩惠不是一件简单的幸事。接受帮助的人常常会有一种解脱感以及感激之情,但是他们也常常会体验到尴尬、负疚感,甚至是自卑感(Nadler, 1991)。亲社会行为引发的这些相互矛盾的感受有助于解释,为什么有时候受难者不是那么大方地接受他人的援助。印度有句谚语非常恰当地描述了助人行为这种会产生敌意和怨恨的可能性,“为什么你会恨我呢?我可从来没有帮过你啊”(Nadler & Fisher, 1986, p. 82)。

在尝试解释为什么人们有时候接受援助会产生不愉快的情绪时,社会心理学家将他们的注意力转移到了交换性关系(Exchange relationships)上(参见第十二章,第404页)。在这种关系中,人们特别重视互惠(Reciprocity)——资源的互相交换。公平理论(Equity theory)(参见第十二章,第433页)认为,人们在社会性关系中会努力通过保持资源交换比率的平衡来维持公平,当出现了不平衡时,人们就会感到苦恼(Hatfield et al., 1978)。但是当人们接受了帮助时,他们就通常会体验到不公平,他们会觉得自己的收益大于贡献,而助人者却是贡献多于收益。在这种情况下,接受援助的人就会努力回报他人的好意以恢复公平(Greenberg & Frisch, 1972)。但是,如果他们无法回报又会怎样呢?

研究(Riley & Eckenrode, 1986)显示,受援助者不仅会觉得无法回报的援助是令人苦恼的,而且当他们觉得无法以某种方式回报助人者的话,他们一开始就不大可能请求援助。如果无法拒绝这些援助,他们有时候就可能会以怨恨助人者的方式来处理这种无法回复公平的状态(Gross & Latané, 1974)。实质上,如果助人者不容许受援助者以某种方式回复公平,以

便他们能够做到互惠规范的话,就可能会遭到他们的怨恨。

接受援助会使自尊受到威胁

521

接受援助可能会引发不公平感和苦恼的观点说明,它可能也会威胁到受援助者的自尊。比如说,在个人主义文化中,人们特别重视自立,而这种价值观常常是我们自我概念的关键定义特征。接受他人的援助常常将我们置于依赖者的角色地位,而这却完全不符合我们的个人主义文化价值观。根据杰弗利·费舍尔(Jeffrey Fisher)和阿里·纳德勒(Arie Nadler)的**威胁自尊模型**(Threat-to-self-esteem model),如果接受援助包含这些消极的自我信息,我们就会觉得受到威胁从而以消极的方式进行反应(Nadler & Fisher, 1986)。更具体点说,该模型认为当我们接受援助时,我们就会将之视为自我支持(Self-supporting)或自我威胁(Self-threatening)。当援助符合以下条件时就会是支持性的:1)援助传达的是对受助者的关心,2)援助提供了真正的好处(Dakof & Taylor, 1990)。而援助符合以下条件时则会是威胁性的:1)援助隐含了助人者与受助者之间的一种上下级关系,2)援助与自立和独立等重要的文化价值观相冲突(Dunkel-Schetter et al., 1992)。

除了助人行为本身的特性外,助人者的特性和受助者本人的自尊水平也会影响援助是被看成是支持性还是威胁性的。获得朋友、兄弟姐妹或与自己相似的人的援助,更可能促发社会比较,而这又会引发对受助者能力水平的质疑(Searcy & Eisenberg, 1992)。并且当这种援助对受助者的自我概念很重要时,尤为如此。比如如果你是一位有抱负的心理学专业学生,但是你对一个特别复杂的理论还没有理解清楚,那么你向同学请教就比向心理学教授请教更可能会威胁到你的自尊了。为什么呢?威胁自尊模型假定,求助于同学比求助于一个心理学训练和知识与你完全不同的教授,更可能会使你觉得你在这一领域的能力水平不足(Nadler et al., 1983)。

在一个检测这一假设的实验中,纳德勒(1987)请以色列中学生与一个同性同伴一起解决一系列的字谜游戏。在描述字谜游戏的时候,研究者对一半学生说任务成绩可以准确地反映他们的智力与创造力水平,而对另外一半学生则说成绩与任何重要的智力特性都无关。同时还告诉所有的学生,他们在解题时可以随时向他们的同伴寻求帮助。在他们开始解答字谜之前,给他们看了一份已经填写好了的态度问卷,并且使他们认为这是他们的同伴在几分钟前填写好的。不过其中一半被试看到的问卷填写情况与他们自己的填写结果类似,而另外一半看到的则与自己的填写结果不同。研究者想了解的问题是,在哪种情境下学生最不可能寻求帮助。

结果与威胁自尊模型的观点一致。当学生觉得与同伴很相似时他们就不大可能向同伴求助,尤其是将任务描述成需要的技能是对自尊有重要影响的时候,即智力与创造力。并且那些自尊水平较高的青少年是最不愿意向相似的他人求助的人群,这些人大概是非常担心失去这些重要的个人品质。不过,使自尊受到威胁至少会有一个积极后果,就是会促发这些觉

得自尊受到威胁的人努力发展必须的技能,以便他们将来不再需要寻求帮助。

我们在前面的讨论中已经了解了在助人行为方面所存在的性别差异(男性通常采取的角色是侠义式的女性救助者),那么现在对于男性通常比女性更不愿意求助这一发现也不会感到奇怪了(Barbee et al., 1993; Corney, 1990)。毕竟,你在电影中看到过几次威利斯(Bruce Willis,美国动作片电影巨星)或史泰龙(Sylvester Stallone,美国动作片电影巨星)之类的角色寻求帮助呢?求人帮助这种事情,对于男人来说是最不愿意做的,而且对他们的自尊会造成更严重的威胁(Smith & DeWine, 1991)。有证据显示,当异性恋者向异性寻求帮助的时候,男人更愿意向那些缺乏魅力的女性求助,而女人则更愿意选择风度翩翩的男性(Nadler et al., 1982)。这一求助模式的差异可能是传统性别角色与自尊受到威胁两方面因素共同作用的结果。对一个传统的异性恋男人(男子气概的)来说,依靠一个有魅力的女性将可能被认为这会危及他留给这个女人的“男子气概”形象;但是对于一个传统的异性恋女性(有女人味的)来说,依靠一个帅气的男性则不会觉得会损害她的吸引力反而会认为这可以增加她的吸引力。总之,在分析寻求帮助对我们的自尊有什么样的影响时,我们要明白,这主要是取决于到底是谁在寻求帮助。

小结

- 威胁自尊模型认为,如果接受帮助会对自尊造成威胁,那么受助者就可能会产生贬低这种援助行为以及助人者的消极反应。
- 受助者如果没有机会以某种方式回报他人的帮助则可能会对助人者产生怨恨。

* 应用

社会心理学知识会促进亲社会行为吗?

在1993年9月5日,刚刚过下午6点的时候,人们看到一个赤身裸体的男人在康奈尔大学校园中跑过。突然,他在学院路大桥(the College Avenue Bridge)上停了下来,并开始攀爬栏杆以便他可以跳落下面深深的峡谷。然而在他自杀之前,一些学生就抓住了他并一直等待警察到来。虽然有数百人看到他跑向大桥,但是只有一小撮人选择了介入。这些乐善好施者(Good Samaritans)后来也承认说,如果不是康奈尔大学的本科生格雷琴·戈德法布(Gretchen Goldfarb)突然想起了什么,他们可能也不会提供帮助。“思维突然豁然开朗了”,戈德法布后来在解释她是怎么意识到这是一个紧急事件而不是一个恶作剧时说。她头脑中“突然想到”了什么呢?是社会心理学知识。在几天前,她在心理学课堂上了解了达利和拉坦纳的旁观者介入研究,这一研究认为人们看到紧急事件通常不会提供援助,除非有人先采取行动。由于知道这一点,她提醒其他旁观者抓住这个男人。在那一时刻,社会心理学知识的应用在拯救一条生命中起到了非常关键的作用。

了解影响助人行为的阻碍

很少人会有如世贸中心和五角大楼这样冒生命危险去救人的机会来检测自己的亲社会行为,但是,我们都可能会遇到如格雷琴·戈德法布这样处于紧急情境中的情况。可能本章中最令我们不安的发现就是,旁观者通常没有给处于困境中的人提供援助。由于紧急情境通常并不是那么明显,不是那么容易判定,再加上担心如果介入了一个实际上不是紧急的事件可能会导致尴尬,所以旁观者在场就会抑制亲社会行为的发生。然而,正如戈德法布的经历所显示的,社会心理学知识确实能够使人们摆脱这些阻碍。

有一个实验研究确实显示出了这些知识的强大效力。亚瑟·比曼(Arthur Beaman)和他的同事(1978)将学生随机分派为听取拉坦纳和达利的旁观者介入研究讲座,或是听取另外一个与助人行为毫无关联的讲座。两周以后,所有学生参加一个看起来似乎是完全无关的研究。在此期间,他们在路上看到一名学生躺在地上,而有一名与这些学生一起的研究者同谋对这个可能是紧急情境的场景表现得漠不关心。这些学生会有怎样的反应呢?如果学生事先没有听过关于旁观者介入研究的讲座,那么提供援助的人只有25%。这种较低的亲社会行为反应与拉坦纳和达利他们自己的发现是一致的。毫无疑问,这些学生从他们冷漠的同伴那儿获取了信息,从而将该情境界定为非紧急情境。相反,事先听取过旁观者会阻碍介入助人过程的学生却表现的截然不同,有43%的人会停下来帮助这个学生。这些发现说明,仅仅知道助人行为的社会阻碍因素也能够使人们从这种危害社会的效应中摆脱出来。

简·皮利亚文(Jane Piliavin)作为共同发展唤醒与成本—收益模型的研究者,认为除了这些知识会引发人们意识到紧急情境下的社会动力学以外,我们还必须了解,在我们个人主义文化的社会中,人们已经被社会化过程训练成不管他人,而只管自己的事情了。这些训练会有效地阻碍人们的介入行为:

在我们的社会中,我们从小就被训练成将别人的问题看成是“不关自己的事情”,不要为了他人的事情而烦恼。就在最近,我们“发现”了虐待儿童、虐待配偶、乱伦以及其他一些由于住所神圣不可侵犯和尊重他人隐私而导致的家庭“传统”。这种做法确实使我们减少了许多情绪上的苦恼,但是却阻碍了我们社会中的助人行为。而且我相信,这还不断推动了人与人之间的疏远以及我们只顾个人利益这些现在就受到谴责的行为。我们可能更需要的是,将我们训练成爱管闲事的人,而不是被训练成尊重隐私以避免产生同情心以及将注意力放在介入的代价,尤其是被认为是“私自闯入者”的代价上。(Piliavin et al., 1981, p. 254)

皮利亚文和她的同事们说道,在那些她们曾经讨论过社会心理学上与助人行为有关的研究和理论的班级中,多次出现了学生们表示对紧急情境的留意程度和敏感性逐渐增强的情况。因此,从实际的重要意义上来说,使人们意识到紧急情境中的社会动力学特征以及社会

化过程的消极阻碍作用,可能是打开他们亲社会倾向的一把关键钥匙。

* 特色研究

寻求援助者的性偏好会影响助人行为吗?

资料来源:Ellis, J., & Fox, P. (2001). The effect of self-identified sexual orientation on helping behavior in a British sample: Are lesbians and gay men treated differently? *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 1238-1247.

在努力探索有哪些因素会影响人们帮助受难者的过程中,研究者考察了偏见作为亲社会行为“心理制动装置”的影响。鉴于有许多的证据表明在英国文化中,人们对女同性恋和男同性恋存在偏见(Snape et al., 1995),研究者假设与异性恋男人相比,同性恋男人将更不可能获得帮助,女同性恋也会比女异性恋获得更少的帮助。然而,鉴于男异性恋对男同性恋的反感强度要高于女异性恋对女同性恋的反感强度,研究者估计这种性别差异会在他们的助人行为中反映出来。

方法

采用改编后的拨错号码技术(Wrong-number technique)来测量助人行为。研究程序是,研究者同谋给许多人打了一个电话,并且告诉对方说自己打错了。然后这个研究者同谋再请求对方给自己的恋人打个重要电话,因为自己的手提电话没电了。其实研究者同谋给出的号码是两位研究者的电话,他们会记录对方是否打了电话以及来电者的性别。

在这个田野研究中,有两个自变量:来电者的性别(男性和女性)和性偏好,性偏好是采用间接的方式来测量的,将他们分成男同性恋、男异性恋、女同性恋和女异性恋。在每种实验条件下,都给 58 人打了电话,各种条件中的男女人数都相同。研究者所选择的号码是随机选择的,并且限定在同一地区。因变量就是被试是否在 5 分钟内应请求回了电话。研究者假设,对男同性恋和女同性恋的任何偏见都能够根据助人行为的降低检测出来。

下面这段独白就是研究者同谋在说自己打错电话时所用的脚本。在女同性恋情境下,这个女同谋说自己叫简,有重要事情找自己的恋人卡伦;而在男同性恋情境下,一个男同谋说自己叫巴里,有重要事情找自己的恋人约翰。

对不起,打扰您了,我的汽车抛锚了,但是手机又没电了。我想告诉我的恋人, [John/Karen], 告诉[他/她]我耽搁了。你看,今天是我们的周年纪念日,我不想[他/她]担心。该死的!我该怎么办啊?你看,你能帮我一个忙吗?如果我给你号码,你能帮我给[他/她]打个电话吗?告诉[他/她]我现在很好,我会尽快回家的。

如果打了电话,参与者就会受到感谢,并被告知会将信息转告。

结果与讨论

在 242 个参与者中,94 人(40.5%)应要求打了电话,女性研究者同谋条件下(52%)的回复人数显著高于男同谋条件(29%)下的回复人数。当研究者同谋被对方认为是异性恋时(男性或女性),提供帮助的比例是 50%;而当研究者同谋被对方认为是同性恋时(男同性恋或女同性恋),助人的比例仅仅为 31%。正如所预期的,助人行为的这种差异是显著的。同时和研究假设一致的是,男同性恋显著低于男异性恋所获得的援助(19% 比 40%),人们给予女异性恋的帮助显著高于给予女同性恋的援助(60% 比 43%)。

当参与者认为研究者同谋是男同性恋和女同性恋时,他们的助人行为次数是相同的(58 人中的 17 人,为 31%)。然而,男性参与者给予男同性恋的援助显著低于援助女同性恋的比例(14% 比 48%),而女性参与者的援助行为则没有表现出显著的差异(24% 比 38%)。

总的来说,实验显示谁需要援助会显著地影响人们的助人行为。虽然女同性恋与男同性恋在求助方面受人歧视,但是他们所受到的歧视并不相同。女同性恋比男同性恋受到的援助更多,这一点与以前研究发现异性恋者更反感男同性恋的结果是一致的(Whitely & Kite, 1995)。然而,这可能也部分反映了男性帮助女性多于帮助男性的总体倾向(Eagly & Crowley, 1986)。

* 本章回顾

525

在本章之中,我们探讨了有关助人行为的 5 个基本问题:为什么我们会帮助别人? 什么时候我们会帮助别人? 谁最可能帮助别人? 我们会帮助什么样的人? 以及接受援助者是否要付出潜在的代价? 现在,让我们假设一下:如果你是那个需要帮助的人会怎样呢? 你会如何运用你的社会心理学知识来提高别人帮助您可能性?

旁观者介入模型为这一领域提供了非常有价值的观点,它告诉我们,人们在可能的紧急情境中是否介入包括一系列非常复杂的决策。如果旁观者在这一过程中任何一点上作了错误的决定,他们就不会帮助你。面对这些事实,作为受难者的你,你一定会着手消除这些导致人们不介入的心理因素。实质上,你需要利用你自己的能力来构建社会现实。你可以主动、有效地改变人们的社会知觉,从而使他们采取助人的角色。

第一个心理上的障碍就是观众抑制效应。由于担心受到他人的消极评价,再加上希望从别人那里获取更多的信息,观众抑制效应就使旁观者将紧急情境认为是非紧急情境。而作为受难者的你,则可以使人们清楚地了解这是一个紧急情境以及你需要帮助来消除这一抑制效应。

在清除了上面这个羁绊之后,你下面必须解决的问题就是责任分散效应。这是旁观者觉得他人在场时,自己帮助别人的责任减轻了的倾向。这时,你应该向某一特定的人请求帮助,因为一旦对方从人群中被挑出来,就难以拒绝帮助你了。

最后,由于有些人想伸出援助之手,但是又不知道该做什么。那么为了解决这一最后的

难题,你可以清楚地给他们一些指示(“你!穿牛仔裤的那个,帮我叫救护车!”“你!穿黑西装的那个,将地上的东西捡给我!”)。用这种命令性的语气可以大大提高他们的服从度,而这时候服从恰恰才是你最需要的。不过十有八九,你不需要命令每个帮助你的人。一旦你使球转动起来了,其他人就很可能自发地来帮助你了。然而,你越早地意识到改变社会动力以促进他人的救助行为,那么你面临的状况就会越好。这个社会事实早已经得到了格雷琴·戈德法布的证实。

* 相关网站

网址:<http://www.mhhe.com/franzo3>

本章的网站重点是有关助人行为的理论与研究,包括如何将儿童培养成更有利他性,以及那些助人者的个人生活故事。

美国心理学会

美国心理学会有一个网页,该网页上有一些如何将儿童培养成更有利他性的建议,以及与这些建议有关的理论。

长颈鹿英雄计划(Giraffe Project Heroes Program)

该网站关注那些为了公共福利而帮助他人者的个人生活故事。*

利他主义人格与亲社会行为协会

该网站忠实记载了塞缪尔·奥利纳(Samuel Oliner)博士和珀尔·奥利纳(Pearl Oliner)博士在1982年创办的协会的信息,他们认识到在利他主义和亲社会行为领域还需要更多的研究。<http://www.Humboldt.edu/~altruism/atru./htm>

* 该组织会将荣誉授予一些“为了公共福利敢于而伸出脖子”的人。其意思就是说他们敢于冒险,这个组织以长脖子的动物命名,叫做“长颈鹿英雄计划”。

附录 A 批判思考练习的参考答案

526

* 来自作者的说明

附录 A 包含了对第一章到第十四章中“批判思考”的参考答案。把它们和你自己的答案进行比较,以此分析各自的长处和短处。如果你愿意帮助我改进下一版中的答案,请把你的建议发电子邮件给我(Stephen. Franzoi@marquette.edu)。这些批判思考是为了让你回想起自己的经历,所以参考答案其实可有可无。

* 第一章:社会心理学简介

为什么一些社会心理学家认为阿道夫·希特勒(Adolf Hitler)对社会心理学的发展产生了巨大影响呢?

参考答案:阿道夫·希特勒对社会心理学的发展产生过间接却深远的影响。作为第二次世界大战期间德国纳粹的领导人,他对犹太人和知识分子的迫害导致了一大批欧洲学术领袖从德国和其他被纳粹占领的国家逃亡到美国。在到达这个国家之后,学者们在相关的领域产生了迅速且持久的影响,其中就包括了当时作为一门科学刚刚起步的社会心理学。这些在希特勒迫害下逃亡的学者不仅划定了社会心理学的研究方向,而且还制定了它的研究内容和理论。他们也成为许多年轻的美国社会心理学家的导师,这些学生曾在海外服役并对抗了希特勒的军队,其后进入大学和研究生院。此外,借由第二次世界大战的爆发,美国的社会心理学家得以向政府阐述他们的理论和发现,将其运用在了对抗德国希特勒军队和日本军队上。这些战时的成功也使政府在战后增加了对社会心理学至关重要的研究资金投入。基于以上原因,可以说希特勒对社会心理学领域的建立做出过间接贡献。

* 第二章:社会心理学研究方法

在进行研究之前,你认为社会心理学家应该注意哪些问题以确保参加实验的人不会受到伤害?他们应该未经当事人同意就进行研究么?

参考答案:就像你永远不能保证一个人在小区里散步就不会受到伤害一样,人们无法保证参加社会科学研究绝不会受伤害。不过,你还是可以尽可能仔细核查研究的每一个方面,以确保将被试的风险降到最低。任何时候只要你得在被研究利益和被试利益之间选择其一,你必须把被试利益放在首位。这就意味着有些实验根本不能进行。

在大多数情况下,社会科学家只能在获得被试的“许可证”后进行实验,“许可证”能够说明被试在对实验足够了解之后作出了意识清醒的决定。不过在某些情况下,不需要许可证也必须进行实验。举例来说,当研究者研究帮助行为时,他们必须在公共场合伪装出一个紧急事件——比如一个人在街上突然倒地——然后观察路人的反应。在这样一种自然的情境下,你就无须事先获得路人的允许。

在“随机分配”和“随机选择”之间有什么相同和不同?

527 **参考答案:**一个相似之处是这两种研究手段都是为了避免研究者自己的观点和偏好无意中影响了被试。更进一步来说,正如二者名称所示,随机选择与随机分配都建立在几率选择的过程上。不同之处在于,随机选择提供给样本库中每个样本平等的机会可以参与到研究中,而随机分配则为那些已经被包含到研究中的样本提供了相同的机会面对研究各个层面的情境。随机分配与实验设计中的不同情境相关联,而大多数情况下随机选择与样本研究有关(不过有时也被用于实验中)。

如果你是学校制度审查委员会成员,收到一份类似于米尔格拉姆权力服从研究的实验申请,为决定其风险/收益比率,你会提什么问题?通过评估你是否会批准实验申请?

参考答案:使用风险/收益比率,你需要衡量被试参与实验的潜在风险与该研究对社会的潜在收益,并应更看中被试福利的那一部分。当评估一项米尔格拉姆类型的研究申请时,你需要询问研究者是否能换用其他实验手段,从而降低研究参与者的压力。本质上说来,由于需要对被试有所欺瞒,因此不可能获得他们的“完全知情同意书”。正因如此,你需要询问研究者他们是否会让被试预先知道,实验过程的目的与细节不会全部说明。你还可以问研究者如果一名被试要求终止实验,他们会如何应对。他们会在被试首次提出后就立刻终止实验么?因为研究的是欺骗和具有破坏性的服从,你或许还得让研究者格外详尽地介绍实验任务,因为这些需要尽可能地明确与详细。你可能还需要对被试进行跟踪访问以确认是否有任何延缓的压力效应或者当被试需要讨论实验经历时安排其与精神健康专业机构的免费咨询。

你会批准一项米尔格拉姆类型的研究么?只有当这项研究能揭示出权力服从领域还未被探索过的方面时才可以。鉴于已有一定数量的米尔格拉姆权力服从及其延伸研究,想要批准那些仅对原实验进行重复研究是十分困难的,因为这对被试存在潜在伤害。尽管如此,面对这种问题时你需要考虑自己的答案,记住以下几点:不批准有关特定主题的某项实验同样涉及伦理问题。如果你总是不批准那些对社交中不愉快或破坏性情景的研究,而实际上这些情景是会发生在真实世界中的,那么社会科学可能会在根基知识上就存在鸿沟,这种鸿沟阻碍了科学家发展出能减少人们未来伤害的有用干预措施。不批准这项研究会带来什么潜在损失?以上是一部分你与审查委员会其他成员讨论时可能会遇到的麻烦问题。

* 第三章:自我

根据自我调控的力度模型,一位父母或一个配偶何时会失去对情绪的控制而倾向于使用家庭暴力?

参考答案:根据这种理论,自我调控的任何一种行为都会消耗有限为此目标服务的能源。因此,就在对某种行为实行自我调控后,人们会发现在另一种不相关的活动中很难调控他们的行为。从这个角度来看,家庭暴力会在那些最近耗用过自我调控资源的情况下发生。因此,当施虐者刚刚完成控制调控自己行为时——比如,当他们想休息时却得很努力的准备晚餐,或者和老板通电话时强压脾气——他们更不容易控制住对家庭其他成员的暴力倾向。

运用马库斯的“我/不是我”反应模式,如何设计一个实验来记录某种特定自我图式——比如“性感”——伴随詹姆斯所谓“情感认同”而在人们自我概念中消失?这会是项纵向研究还是可以用不同年龄阶段的人群替代?

参考答案:你可以首先把年轻的成年参与者区分成对这种自我属性图式化或非图式化,然后定期测试他们对于穿插在一串无关词汇中与性感有关词汇的反应时间。你还可以让他们回忆那些表现出性感行为的往事。当然,为了消除他们对所有“性感”相关问题的怀疑,这种回忆也必须穿插在对其他一些无关事件的回忆中。重复的测试可以在许多年里定期进行,你也许会假设反应时随着他们年龄的增长会越来越长,而对事件的回忆也越来越不频繁。鉴于实行这种纵向研究对事件、资金还有精力的需要,只有当它属于一些对同样个体的更大研究,包含有其他假设时,你才能使这种研究投入产生更多“回报”。

一种简单得多的研究可以采用跨区设计,也就是你同时对不同年龄段的人群进行测试。你可以简单地假设年青人的“性感”自我图式比老年人更强。这种跨区设计的缺陷是,在解释数据结果时可能比纵向研究更费精力。例如,如果你确实找到了支持自己假设的证据,也许很难解释这种效应是来自年龄差异还是代沟。人们对“性感”的情绪认同是否随着年龄递减,抑或是老年人群成长在“性感”被认为是罪恶的年代,因此才会比年青人表现出更少的情感认同?对于跨区研究而言,想排除这两种可能性会更加困难。

如果你要告诉别人“做你自己”,对于来自于个人主义或集体主义文化的人,这应该分别是什么含义?

参考答案:当 Chie Kanagawa 及其同事(2001)向美国和日本大学生提出以上问题时,他们收到了截然不同的回答。对美国学生,他们的回答隐含了一种由个性特征组成的自我,这种特征不会受到所处时间与环境的影响而改变。更进一步的,这些特征反映出了美国人独特的性质,而且其中大部分都是正面的。与之相对的,对于日本学生,他们的回答隐含了一种由情境固有关系定义自我。在这里,“做你自己”指的是构建一个恰当的自我表征以帮助个体更好地适应情境。这项研究提示,对于个体主义,“做你自己”假设了一种相对固定与稳定,主要

由正面个性特征构成的自我概念。对于集体主义,“做你自己”则假设了一种根据情境改变以更好适应群体的自我。

如果低自尊人群可能拒绝你增强他们自我价值感的尝试,那么你应该采用什么策略能在不触动他们自我确认需要的情况下满足他们自我提升的需要?

参考答案:当低自尊人群被暴露在正反馈中时,自我确认的需要最可能凌驾于自我提升的需要之上,如果接受了这种正反馈,那么就需要他们的自我概念进行重大改变。研究提示,当正反馈与他们自我概念非常重要的方面没有联系时,低自尊人群可以参与到直接自我提升之中(Seta, 1994)。因此,你可以给低自尊人群些微赞赏和其他能让他们感觉良好的正反馈,这样很有希望推进他们的自我价值感而不会让他们感觉强烈不适。

请你的祖父母(或其他这个年龄段的人)完成 TST 量表并测量他们的反应。如果在他们的反应中“社会自我”占主要,这和“历史效应”(historical effect)的假设是否一致? 他们的年龄——即在生命循环中的当前点——如何比他们刚出生时更说明问题?

参考答案:路易·泽克(Louis Zurcher)认为,美国年青人的自我概念从社会自我转换到归属自我发生在广泛文化变革的 20 世纪 60 年代中期。对你们大多数人而言,你们的祖父母就是 60 年代前的这群年青人。如果泽克的历史效应假设正确,同时你的祖父母又鲜受他们历史作用力的影响,那么“社会自我”的描述可能依然在他们的 TST 反应中占主要。然而,你可能会争辩说这里可能还存在年龄效应。亦即,随着人们变老,他们的许多社会角色“死去”或变为“不活跃”(比如雇员、老板、儿子/女儿),因此也会导致“社会自我”形容实际上在老年人的 TST 反应中下降。因为任何人都不曾作过这方面的研究,所以仅仅是合理猜测而已。

如果你的种族遗传和你认为自己与谁相关,那么你在费尼的模型中处于那个阶段? 这个模型是对你自己种族身份发展的精确描画么?

这个答案将因你的个人经历而具有独特性。

* 第四章:自我展示与社会知觉

你今天所用的所有自我展示策略中,你是在什么情况下对谁用了哪种策略? 哪个策略达到了你的理想目标? 你是否有一种最经常使用的策略? 如果你没有使用任何策略,那又是为什么呢?

这个答案将因你的个人经历而具有独特性。

进化理论学家会如何解释在非言语信息解码能力上所存在的性别差异? 也就是说,从进化论的观点来看,在非言语沟通方面、女性比男性更擅长的话为什么会有更大的价值?

参考答案:从进化论的角度来看,人们和这个地球上其他的物种一样,其进化的方式是以最大的可能性将他们的基因传递给下一代,以便他们的基因特质能够代代相传。因为只有女性才能够生育和哺乳婴儿,因此进化理论学家认为,女性进化在家庭照顾中担任了更具养育和更有感情的角色。为了照顾好还不能通过语言来表达需求的婴儿,注意痛苦或疾病的非言语信息将是非常有益的。因此,掌握非言语技能的女性的后代更可能生存下来。通过千万年的进化,女性的这种自然选择压力就可能导致这种性别差异的出现。

为什么有人认为对应推论理论不大适合集体主义文化下的情况?换句话说,个体主义文化下的假设有哪些是该理论的核心?

参考答案:对应推论是将行动者的行为归因于一个稳定的人格特质或将其作为稳定人格特质的指标的推论。在建立对应推论理论的时候,琼斯和戴维认为人们有从人格特质来解释他人行为的偏好,并认为人们常常会忽略外部归因,以及只有在无法做内部归因时才会做外部归因。这种假设非常适合于个体主义文化,因为在个体主义文化下,人们的社会化过程使他们认为自己以及他人都需要为自己的行为负责,认为自己的权利和需要至少与群体中其他人的权利和需要一样重要。然而在集体主义文化中,人们的社会化过程使他们认为群体的利益和需要才是最重要的,因此就很可能比个体主义文化下的人更加关注外部因素对行为的影响。由于存在这些文化取向上的差异,那么对应推论理论就有可能在集体主义文化下不大适用。

* 第五章:社会认知

如果你事先知道需要和一个来自于对你这性别的人有消极刻板印象的异性打交道,为了防止他们对你有一个消极的刻板印象,你会主动地做些什么?

参考答案:如果你这一性别的人数属于少数,那么你不仅会受到更多的注意,而且也更可能被另一性别的人在评价你时附带对你所属性别的刻板印象。具体来说,你将来遇到的人早已经有了对你这一性别的刻板印象,因此你面临的将是一场艰苦卓绝的消除消极性别角色刻板印象的战斗。你需要知道的是那些外表和/或行为特征并不和他们文化中的性别角色刻板印象紧密相关的人更不可能被刻板化。因此,你也许可以穿一些不大符合性别角色的衣服:通常来说,女性可能比男性更容易一点,因为女性很容易找到符合传统或不符合传统女性性别角色的衣服。你也可以通过一些策略——如自我表露——让其他人事先就了解你的兴趣和你的爱好并不是完全符合你这一性别角色的刻板印象(比如,对于女性来说可以是足球和钓鱼,男性可以是烹调和现代舞)。当你参加集会时,你也可以和一些不大符合传统性别角色的同性别的人一起参加,这样就可以更进一步的降低性别角色刻板印象的激活。

你能否解释共享特性假说(Shared distinctiveness hypothesis)是如何帮助我们理解非黑人

认为美国黑人的犯罪率要远远高于他们自己所属种族的犯罪率?

参考答案:在实际生活中,诸如犯罪之类的消极事件的发生率远低于积极或中性事件的发生率,因此,他们就显得很突出。再者,非裔美国人是一个少数民族群体,因此,相对于美国白人来说也是非常突出的。一旦有新闻报道了非裔美国人因犯罪而被逮捕的消息,由于他们共享的特性,信息的这两个方面就引起了人们对其更高程度的关注,同时人们可能记得也更清楚。在回顾和非裔美国人有关的消极事件时就更容易、而这就可能导致过高估计黑人群体的犯罪率。

你能否想起一些包含错误共识效应(False consensus effect)的个人生活情境,这些错误共识效应导致了你和别人之间的误解和冲突,或者是促进了你们之间的交流?

参考答案:错误共识效应是一种你认为自己的态度、意见、信念比实际情况更常见的倾向。一些可能源于错误共识效应的社会误解可能包括别人对你行为的愤怒反应,因为你的行为是基于你认为你所遇到的大部分人都和你有相似的政治或社会态度和信念上的。然而,由于你对共识的错误估计,你可能对别人比较热情和亲近,而这可能引发他们以友善的态度回应。如果实际情况是你并没有错误地估计共识,那么错误估计将促进你和他人的交流。

* 第六章:态度

对你来说价值层级问卷中的哪些价值更重要?你能找出这些价值对你态度和行为产生影响的方式么?

这个答案将因你的个人经历而具有独特性。

家长总教育孩子站直了不要懒散有没有道理?家长劝导孩子改正懒散的仪态会怎样损害到某些可能的益处?

参考答案:是的,这是有道理的,因为研究显示笔直的姿势不仅能让你感到更快乐,还能让你对事情有更加积极的态度。不过这种效果非常微妙,而且能够很容易地被家长强迫孩子遵守而抵消掉。在这种情况下,孩子感到家长正试图控制他们的行为,这足够导致他们产生反抗情绪!所以,为了利用这些仪态带来的正面效果,家长应该避免命令和威胁。

在拉皮尔的研究中可能有哪些混淆变量呢?

参考答案:拉皮尔研究中的一个问题是,对经营者的行为测量(即其对实际登门住宿的中国夫妇的招待)制造了经营者对赚钱的正性态度和招待中国人的负性态度之间的冲突。相对而言,之前获得的关于经营者是否愿意招待中国人的自我报告测量就没有显示这方面的问题,因为此时这仅仅是一个假设性的情境。另一个可能的的问题是拉皮尔并不知道进行邮件答复的与当中国夫妇登门时招待他们的是否为同一个经营者。

* 第七章:说服

广告商在设计广告时充分利用了相似效应。你是否注意到电视广告中的男性和女性有符合此效应的差异?

参考答案:即使今天电视广告中的男性和女性基本上差不多,但是考虑到不同时间段不同观众的喜好和熟悉情况,电视广告还是对性别有所侧重的。史蒂芬·克莱格(Stephen Craig, 1992)发现白天的广告针对的对象主要是家庭主妇,其重点在于宣扬传统的美国家庭形象,即妻子在家照料家务而丈夫在家里或外面都处于权威地位。相反,周末的商业广告针对的主要是爱看体育节目的男性而不是妇女和儿童,因此这时候的广告——主要是酒类和汽车产品——强调的是传统的男子主义的典型形象,诸如强壮、勇敢、粗犷、独立和竞争的重要性。即使周末电视广告中出现了女性,她们也常常被描绘成男性的附属(如秘书或飞机乘务员)或是隐含性的意味。白天和周末广告中的传统性别刻板印象完全不符合晚上的广告以及双职工夫妇或单身工作女性的情形。相对于白天的广告而言,这时的女性更可能被塑造成有独立地位和远离家务的形象;相反,相对于周末广告而言,男性常常是以父母的形象出现或是出现在家庭背景中。因此,克莱格的分析显示现在北美电视广告中的女性和男性塑造成什么形象完全取决于观众是谁。晚上的广告塑造的通常是比较柔和复杂的性别角色,而白天或周末的广告则常常显示出更为传统的性别角色。

为什么电台广告发言人在说服你花钱时说话的语速正常,而在谈到中奖概率时却明显地提高了语速?他们仅仅是为了节约资金而缩短广告的长度吗?还是这种快速的说话方式里另有玄机?

参考答案:虽然研究显示说话快的人通常比说话慢的人因听众觉得更可信而更有说服力,但这并不是宣布中奖概率时语速快的真正原因。相反,如果表达信息的速度很快的话,人们难以对其进行加工和认真的分析,而这才是广告商最为关心的问题。因为他们并不想你认真地分析那几乎相当于你在家被闪电击中的中奖概率。

如果年轻人态度改变较大不是因为他们对经验更开放的年龄差异造成的,而是因为年轻人比年纪较大的人面临着更多的消极体验的假设是正确的话,那么这一发现是否会改变我们从伯明顿大学研究中得到的结论呢?

参考答案:伯明顿大学研究显示参考群体(Reference group)在态度形成和态度维持中有重要的作用。虽然杜纳·阿尔文(Duane Alwin)和他的同事们(1991)认为他们的伯明顿大学研究结果和“敏感期假设”(Impressionable years hypothesis)一致,也符合最近的“消极体验假设”(Negative experience hypothesis)。但是不管态度改变是因为年轻人更敏感还是因为他们面临着更多的消极体验,都不会改变参照群体在态度形成和态度维持中的重要作用的基本结论。

* 第八章:偏见与歧视

你认为与北美文化下的白人、亚洲人、黑人、犹太人以及拉美人相联的刻板印象是什么？你对这些刻板印象的了解能够告诉我们你对这些种族群体的偏见程度吗？

参考答案:第 531 页列出了对这些群体一般的刻板印象。有时,人们由于害怕承认知道这些是他们自己对这些群体个人偏见的一种标志,而拒绝了解对其他群体的负面刻板印象。然而,从其本身来看,了解这些刻板印象并不能告诉我们一个人对这些种族群体的偏见程度。实际上,由于它们的个人相关性,你对于自己群体的负面刻板印象要比任何其他群体的刻板印象可能会有更加广泛了解。

种族刻板印象				
白 人	亚洲人	黑 人	犹太人	拉美人
有野心	不辞辛劳	懒惰	有野心	懒惰
聪明	聪明	无知	聪明	无知
自负	恬静	喧哗	爱出风头	喧哗
偏颇	守法	适于运动	不诚实	骄傲
自私		愚蠢	贪婪	感情用事
残忍		有节奏	排外	粗鲁
勤奋		滑稽		挑衅
神经质		罪犯		效率低
狡猾		敌意		不可靠
堕落		堕落		家庭取向
富有		贫穷		贫穷
贪婪		友善		肮脏

资料来源:Allen, 1996; Fiske, 1998; Krueger, 1996; Mackie et al. , 1996; Wathrow, 1982.

你认为白人对黑人的负面刻板印象引起白人经历刻板印象威胁在一个特殊的工作领域,而促使他们不去认可这种活动?

参考答案:有关白人的一般负面刻板印象是在大多数的体育运动中他们没有身体技巧去和黑人竞争。这是篮球电影 White Men Can't Jump 的主要主题。在与黑人篮球运动员竞争的时候,白人运动员认识到这种负面的刻板印象,经历刻板印象威胁和表现不佳。

在证明这个结论的实验中,杰夫·斯通(Jeff Stone)和他的同事向白人和黑人大学生把高尔夫运动描述为或者是诊断“天生的运动能力”或者是诊断“运动智慧”。当任务被认为是与天生的能力相联系的时候,白人学生比控制组的表现更差,而当任务被设计为测量智慧的时候,黑人学生比控制组的表现更差。在第二次只包括白人学生的时候,研究者发现,当高尔夫任务被描述为测量天生运动能力的时候,那些表现最差的学生是那些以前曾经说过他们的自尊与体育努力上的成功显著相关的学生。

在体育比赛中有规律地经历刻板印象威胁的一个可能的结果是白人不再认可体育成绩而是选择认可其他方面的努力,例如学术成绩。换句话说,他们改变他们的自我概念以便体

育成绩对他们的自尊不再重要。当然,这种不认同的过程对于白人的未来职业前途不会有负面的影响,这和黑人对于学习成绩的不认同是一样的。为什么呢?运动成绩不像学习成绩那样,它很少与成年期的职业成功相关。

社会身份理论是如何解释“自豪”与“偏见”的关系的?

参考答案:自豪与偏见之间存在正相关。为了提高或保护我们的自尊,我们从自己的团体自尊所反射的光辉中获得满足。为了提高团体自尊,我们可能会贬低或者歧视其他团体,他们的成功可能负面反映了我们自己团体的成绩。这种群际过程是当我们的朋友和他人为了物质和社会回报而进行竞争的时候,从心理上认同我们在人际关系中的所作所为。在评价这种竞争的时候,我们倾向于强调朋友的优点和他的竞争对手的缺点,而不重视或者忘记朋友的缺点和他竞争对手的优点。在这两种情况下,结果就是我们积极的建构对其他团体或者他的成功可能会间接威胁我们自己自尊的个人的负面偏见。

2001 年在美国的恐怖袭击大大提高了美国人对社会威胁的知觉。在权威主义研究的基础上,在我们看来这种威胁的增加会导致什么样的社会后果呢?而且相似的研究是如何解释恐怖主义行为?

参考答案:权威主义研究表明,在这种袭击以后,权威倾向不强烈的人的社会态度会变得更加武断而且固执。因此,从这些人身上我们可以预期的是一种号召暂时(或者永久的)取消公民权利而允许政府去确定并惩罚可能的恐怖分子。布什总统在袭击两个月以后执行了这样

532

一种政策。他宣称外国恐怖嫌疑分子将会在秘密军事法庭而不是民用法庭上被起诉。权威主义人格还会将他们对外团体的偏见概化到所有在美国文化范围内他们认为“不是真正的美国人”的群体。由于对已被认可的合法的权威人物的顺从,独裁主义者可能会严厉的批评任何不支持政府军事或民事行为的人。当与外国发生军事冲突的时候,具有权威倾向的人更可能宽恕美国政府所犯的暴行。

有关恐怖分子的心智模式和行为,从新闻报道来看,他们好像有非常僵化教条的世界观。在中东这种独裁主义的心智模式的流行可能主要是受到阿拉伯人常年忍受的困难的经济状况和艰苦的自然环境所驱使。权威主义思维的流行并不能很好的预示达成任何一种协议。

你会自动地想到流行歌曲就是有关异性爱情的吗?如果你是这样想的,这能告诉我们你的异性恋主义水平吗?当你想到他们是有关同性爱情的时候,你对这些音乐会如何做出反应呢?如果你常常想到流行歌曲涉及同性爱,那么这通常会花费你更多的认知努力吗?

参考答案:无论你是否自动地想到浪漫歌曲是有关异性恋的,如果有什么不同的话,都不能告诉我们你的异性恋水平。相反,不管你的性取向如何,这种想像仅仅只是显示我们的文化是如何受到浪漫关系的异性恋假设的主导?然而,你对在这些相似的音乐中想像同性爱的

浪漫如何进行反应提供了对你的异性恋水平的一些指示。假如异性恋浪漫爱情作为我们的文化规则是事实的话,如果你常常想流行歌曲包含同性爱,那么这可能要花费你更多的认知努力,或者至少要花费和过去一样的努力。

* 第九章:社会影响

如果你想检验被试自我展示时诱导他们关注公我是否能够增加异议者,那么你会在标准的阿希研究设计中增加一些什么变量呢?

参考答案:因为无关人员在场时,异议者可能会更多,那么你就能够增加一个实验情境了,即安排一些不参加实验的无关人员在边上观看线段判断。如果关注公我的自我展示对从众有显著的影响,那么这种实验情境将比标准的阿希实验情境导致更高的异议者。在线段判断任务很容易和很明显时应该也会出现这种结果,但是在判断任务很困难和不明确时可能不会有这种效应。相反,由于观众的在场还会诱发公我的自我知觉——这会导致对社会标准更高的顺从——那么模糊和困难的线段判断任务很可能导致比标准实验情境下更高的从众度。

根据第七章讨论的强有力说服方式在说服效果方面的性别差异,你对马斯及其同事(1982)的实验发现有什么不同的或补充的解释?

参考答案:琳达·卡利(Linda Carli, 1990)的研究发现女性在说服男人改变态度时,如果采用的是强有力的说服方式则比男性采用该种说服方式时的成功性更低,原因在于男性听众厌恶过分自信的女性说服者。马斯等人实验中双重弱势被试的结果在一定程度上也可能是因为这种性别偏差效应。也就是说,保守的男性被试在听到过分自信的女性的说服信息时,最容易出现防御性的心理反应。

登门槛顺从策略结合决策后失调如何在一定程度上解释了为什么有些人开始时只是参加宗教或政治党派的活动,而后来却成了他们的忠实信徒?

参考答案:在登门槛技术中,那些答应了对对方一个小要求的人在后来更可能答应对方较高的要求。皈依某一党派的人一开始只是被邀请阅读党派的材料或参加活动,党派成员希望他们答应了这些小要求后,将来也会答应更高的要求。当然,党派成员对这些潜在的成员会表现出热情和接纳的态度,使这些人更可能加强和党派的联系。

当这个新成员一旦参加了党派后,决策后失调就可能会产生它应有的作用了。现在,不参加党派的诱人一面以及参加后的不利一面与参加党派的决定不一致了。由于新成员会认为这是一个生活中的重要决定,他们就可能会感受到相当大的决策后失调。按照认知失调理论,新成员会通过只关注参加党派的积极面,同时又只关注过去生活的不利面来努力减少这种失调。而其他的党派成员,无论是新成员还是老成员,都会热心地加强他这种想法——通常他们的内心也需要证实自己的决定是对——因此,新成员对党派的忠诚就被大大的加强了。

* 第十章：群体行为

在第八章你已经了解了内群体偏见是如何导致偏见和歧视的。那么你如何运用这方面的知识来帮助你更好的理解群体成员间的不同身份特征决定了他们在群体中的权力这一现象？

参考答案：当看到一个内群体成员与一个外群体成员做相同的任务时，绩效评价就会倾向于偏向内群体成员。这种内群体偏差可能表现为人们选择性地只记得内群体成员的良好表现和外群体成员的不好表现或选择性地忘记或轻视内群体成员的不好表现以及外群体成员的良好表现。在一个群体中，内群体偏差对于有权力和有地位成员，能够从担任“守门员”角色展示出来的偏见中获得多少个人收益常常会有最大的影响。守门员通常是那些地位较高的成员，他们会给予其他成员获得较高地位的途径。守门员会从群体中挑选那些看起来似乎是他们中一员的人。通常这就意味着他们会偏好于那些在诸如种族、性别、年龄和财产等身份特征上和他们类似的人。

你如何运用去个体化知识帮助你设计可以减少犯罪事件的社会环境？

参考答案：如果匿名确实可以成为使人们认为他们不需要为自己的行动负责的责任感线索，那么，就应该将环境设计成能够降低人们产生匿名的感觉。大的镜子、明亮的灯光甚至是监视器（即使这些监视器没有启用）都会大大减少人们产生匿名感受的可能性。大的镜子和监视器还能够诱发人们的自我觉知，从而更可能使人们关注社会标准。

在社会影响研究的基础上，你认为当人们在解决判断性问题时，哪种类型的人最容易出现群体极化效应？

参考答案：当任务属于判断性类型的时候，那些比较关心别人会如何评价他们的人将更容易受别人的意见影响。如果他们感觉这种“社会可接受的”判断处于一个特定的方向，他们就可能会不顾他人而直接形成一个群体最重视的答案。那么，一个人如果对个性化有较高需求的话——独特感的需要——就很可能会努力选择社会可接受方向上的极端位置以便“站在人群的顶端”。

* 第十一章：人际吸引

你的名单上那些较重要的关系中有多少可被认为是源于对社会比较或社会交换的需要？关于社会比较和社会交换的原因，你的三个名单彼此之间有多少类似或不同之处？

这个答案将因你的个人经历而具有独特性。

在纽约与华盛顿受到恐怖袭击之后，全美国的人立刻变得高度焦虑而且不确定发生了什么。你认为信息依赖和结局依赖如何造就了他们在此期间的想法、感受和行为？

参考答案:信息依赖促使混乱和焦虑的人去寻找其他人,好让他们对当前发生了什么获得了解。利用这种信息,他们就可以恰当地定义并从而对尚不明朗的事情做出反应。这种信息对那些恐怖袭击时正身处大厦中的人格外关键,因为他们的生命就依赖于他们正确判断出当前处境十分危急。结局依赖涉及了对他人关于奖赏的依赖。当和别人一起在电视上观看到可怕的事件时,人们考虑到他人的反应或许会监控自己在这种情绪下(公共场合下的哭泣或阿拉伯裔美国人的偏见)的面部表情。我知道有一个人在工作时和同事们看了一天新闻报道,而实际上她并不想这样。她对自己为何没有走开的解释是,她担心如果离开同事们会认为她是个冷血的人。

施耐德等(1977)的实验发现以及安德森和贝姆的研究与社会心理学的某条基本要旨是如何相关的呢?此外,你如何通过把这些超越外貌吸引力效应的发现概化到为你们自己创造更加令人愉快的更有价值的社会世界中去呢?

参考答案:社会心理学的一条基本要旨是,我们积极地创造并再创造我们的社会现实。你对这个社会建造过程的心理动力学越了解,你就会有越好的武器来如自己所愿地塑造你的现实。从更大地意义上来看,这两个研究的发现指出,如果你对待他人就好像他们十分吸引人并让人乐于相伴,他们不仅会心怀感激且寻求与你相伴,而且如果他们之前不是的话,还会更可能从现在开始成为那种真正有吸引力并让人乐于相伴的人!这个主题也和本章稍后关于“我们喜欢那些喜欢我们的人”(第389页)的讨论有关。

相似性效应在多大程度上会影响你自己的个人关系呢?

这个答案将因你的个人经历而具有独特性。

534 * 第十二章:亲密关系

你认为西部牛仔片或动作片中人物的依恋风格最可能是哪一种?我们对于男性的文化角色模范应该具有这种依恋风格吗?

参考答案:安全依恋的成人容易亲近他人,期待亲密关系能够长久,将他人看作可信赖的并且有建设性地处理关系中的冲突。这种类型的成人理应成为好莱坞电影中非常积极的模范人物形象。令人遗憾的是,这却绝对不是西部牛仔片与动作片中的典型男主角被刻画成的形象。因此,你应该已经了解这些角色并非儿童或成人在关于亲密关系上的模范了。然而,事情变得甚至更糟糕。这些男性银幕形象代表了亲密关系中绝对是最糟糕的依恋类型,即回避型。回避型成人对亲密关系感到不适,很难相信他人,而且在关系产生冲突时常表现出敌对态度。我猜最后这种困难或许可以解释为何他们所到之处总是留有一堆尸体。有时,观众会被这些牛仔/动作形象宣称的“真爱难觅”或“真爱难永恒”打动心弦。在他们的过去通常会有一个女性因为死去或拒绝了他们而给其留下情感创伤。和孩子一起观看这些电影的成人应该好好考

虑,在之后向孩子们指出为何牛仔/动作先生很难找到真爱,以及为何不建议如此效仿。

个人主义价值与维持浪漫爱情所必需的相互依赖因素之间有没有内在矛盾?

参考答案:因为个人主义者被抚养成为独立且自主的,与集体主义者相比,他们或许更难以维系那种伴侣间互相依靠的亲密关系。奇特而讽刺的是,虽然个人主义者往往更可能因为浪漫爱情而结婚,他们的社会化过程决定了婚姻更难维系且爱情更难滋养。尤其是对个人主义的男性,他们更可能被社会化为独立且情感上相对远离他人的人。尽管如此,因为女性更可能被社会化为和他人关系中互倚,她们则可以更好地促进关系的成功。

既然友情式的爱情比激情式的爱情更持久,为什么目前的研究显示用理想化的方式知觉伴侣比用实际的眼光知觉另一半更加幸福呢? 这要如何解释呢?

参考答案:那种伴随着头晕目眩如过山车般情感体验的激情式爱情在一段浪漫关系中很少能长久,反而是让位于爱情的情感形式更加平衡的友情式爱情。激情式爱情依然可以施加影响,但友情式爱情则更有影响力。目前,即使这些浪漫事实被逐渐认识到,一段亲密关系中激情的重要性依然显现出来,正如我们正在探讨的那样。简单来说,那些有着“伴侣理想化”倾向的爱情看来是非常特殊的浪漫关系,更接近于好莱坞电影中所描述的那种持久且愉快的关系(并不非要包括所有那些粗重的呼吸)。他们也更应该归于斯滕伯格(第 423 页)所谓的“完美爱情”以及李(第 423 页)所谓的“利他之爱”。

在异性恋爱关系中最常见的焦虑—回避组合是一个焦虑—矛盾型的女性被一个回避型男性所吸引。尽管关系双方对这种“水与油”式的关系通常都并不满意,为何他们更趋向于出奇的稳定? 相反地,为何一个焦虑——矛盾型的男性和一个回避型的女性组成的关系就极其不稳定?

参考答案:柯克帕特里克和戴维斯(1994)认为,这种发生在焦虑—回避关系组合中受性别影响的稳定性差别是因为女性通常是关系的维系者和破坏者。因为一个焦虑型女性的关注中心是被抛弃的恐惧,她可能会提供并积极尝试维系令人不满的浪漫关系,同时她也不大可能退出。相对的,因为一个回避型女性的关注中心是伴侣想要过多的亲密,她不太可能拥有或者甚至渴望使用增强关系的技巧。对尝试表达取而代之的,一个回避者更可能使用破坏性策略如忽视或退出。

* 第十三章：攻击行为

酒精是如何削弱判断,从而导致家庭暴力事件中攻击性爆发的呢?

参考答案:人们在喝醉的时候,不太可能进行自我觉知。由于自我觉知对于自我调节是非常必要的,而且由于自我觉知是控制攻击性冲动必不可少的高级思维的一部分,因此醉酒

使得攻击性爆发更加可能。

除了兴奋转移以外,对抗的运动迷之间的暴力还能如何爆发呢?

参考答案:一个明显的因素就是体育迷们因为他们的体育队一次惨痛的转折或彻底的失败所经历的负面情感。这种负面情感所激发的攻击性倾向不太可能由于体育迷们的高度唤醒水平所导致的高级思维的缓解。此外,体育事件常常发生炎热的户外或者设备非常拥挤的高温的室内。这两种场地都会增强热效应所导致的攻击行为。最后,殷切的体育迷们对他们的体育队有着非常强烈的认同,这种社会认同会导致对竞争团队的体育迷们强烈的偏见,这会爆发歧视性的暴力行为。

你如何使用社会心理学知识来减少城市街道和高速路上“马路暴力”的可能性?

参考答案:你可以采用罗伯特·巴隆的不相容反应策略,引起司机可能与造成愤怒的攻击行为不相容的情绪反应。纽约的布鲁克林通过沿着马路张贴包含敲敲门笑话的标语来使用这个策略。你还可以鼓励广播站用“愉快的”节目安排在司机能够看到的广告牌上来告知他们的拨码。使用广告牌的另外一种方法是使用社会学习理论知识:提醒成年人他们是儿童的角色榜样,他们在驾驶时的行为举止将被更为年轻的乘客和司机所观察和学习。这种策略可能会使得愤怒的司机使用高级认知过程——正如伯考维茨的认知新联结模型所提出的那样——以便于他们的愤怒不会促使攻击行为的发生。

* 第十四章:亲社会行为:帮助他人

文化中可能会影响男孩和女孩助人行为的角色模式有哪些?性别角色变的越来越有灵活性,会对男性和女性的助人倾向造成什么样的影响呢?

参考答案:社会榜样研究显示,儿童最容易模仿他们非常认同的人的行为,而对于绝大多数儿童来说,这就意味着是同性别的成年人。因此,为了培养儿童的良好助人习惯,在公益广告中就应该向儿童传达出现有文化关于男孩和女孩的性别模式信息。

在好莱坞的电影中,大部分男主角表现的是在危险情境中拯救他人的传统男子汉角色模式,而不愿意或没有向他人提供一些平凡而长期的援助,比如照顾儿童和老人。这些电影中的隐含信息就是这种援助是没有男子气概的、是不重要的。然而,在日常生活中,这种形式的援助要比危险情境下的援助的发生概率高得多。

相反,许多女主角的角色模式就不是那么具有性别刻板化了。当然,她们同样也常常被描述成在危险情境下帮助他人,但是她们同时也会帮助那些需要长期护理和关怀的苦难者。这种在助人行为上较大的灵活性,反映了女性可以从当代文化中利用到更大的性别灵活性。比如,人们通常更能容忍女孩表现出一些非传统的性别角色行为。结果,你就可以发现女孩比男孩在更广泛的情境中帮助别人。

在2001年9月11日恐怖分子袭击后,自由主义和保守主义政客在援助纽约市巨额资金问题上并无分歧。这种统一的行动与斯基特卡的研究发现相矛盾吗?

参考答案:首先,一直就难以预测个体或组织对特定事件将会有什么样的反应,即使有研究发现在某一特定情境下很可能会出现某种行为时也是如此。在重申了对科学研究的这一警戒性的提示后,我们要明白,恐怖分子袭击与斯基特卡研究中的灾害事件有明显的不同。斯基特卡的研究考察的是自由主义者和保守主义者对自然灾害事件中受难者的反应,而恐怖分子袭击却不是“自然”灾难。自由主义和保守主义政客都普遍认为,恐怖袭击的受害者在这场灾难中是无辜的,他们无法预料到它的出现,只能依赖他人的援助。这时,社会责任与社会公正规范都非常突出。在这种情况下,社会心理学研究可以预测不会出现政治差异。因此,对这一事件的反应似乎就和斯基特卡的研究发现不会相互矛盾了。

你认为旁观者效应可能会出现在那些日常工作就是帮助别人的职业者身上吗?你如何考察情境因素或“助人”社会角色是否突出对他们的介入倾向所造成的影响呢?

参考答案:你可能在警察、护士、医生身上看不到同等程度的旁观者效应,因为他们处理紧急情境的经验与技能使以下情况不大可能出现:1)担心在潜在的紧急情境中有过度反应、2)认为其他旁观者与自己有相同的责任救助他人。而且,如果他们的“助人”社会角色突出的话,很可能会极大地降低责任分散效应,因为他们会更清楚地意识到在社会规范中,他们的职业就是救助他人。同时,医生和护士的职业如果正好吻合情境需要的话,即当时的紧急情境是需要医疗救护,他们将更可能会提供援助。然而,因为警察的训练目的包括帮助那些身体有危险和需要医疗救护的紧急情境中的受难者,因此,他们的助人反应就不会有什么变化。你可以在一个典型的旁观者介入研究模式中考察医生、护士和警察在实验中的反应来检测这些假设,但是需要1)改变他们职业的社会角色的突出程度,2)改变他们所看到的紧急情境的类型(医疗情境或身体存在危险的情境)。

你需要为援助国外饥民在当地社区中心募捐,并且认识到有些观众会产生移情,而还有 536
些人会产生个人困扰。那么,你如何来设计你的筹款活动呢?

参考答案:首先,你想传达一种唤醒情绪的信息,这些信息显示的是那些饥民是多么需要观众援助。对于那些会体验到移情的人来说,你可以简单的请求他们捐款。然而,对于那些会体验个人困扰的人来说,你就需要处理好他们会努力逃避这个情境来降低苦恼。因此,你需要使他们觉得如果不捐献的话,就难以逃离这个令人苦恼的情境。你可以事先将你的活动安排在宴会之前或大家都喜欢参加的活动之前。然后,告诉他们,只要捐款达到了某一数额,活动就开始。无可否认,这种方法比较苛刻,但是却应该可以促使那些体验到个人困扰的人为了可以早点避开这个令人不适的情境而表现出援助行为。

附录 B 社会心理学的职业之路

至此,你们或许想知道人们如何成为社会心理学家并在今天谋到职位。实际上,这两个问题都没有简单答案,不过还是让我们一起探索一下社会心理学的典型职业之路吧。

* 成为一名社会心理学家

今天大多数的社会心理学家本科都是主修心理学的。在大学后面几年时他们中有些人申请了社会心理学或人格心理学的研究生(有时这两个领域是融合的)。尽管也有一些硕士项目,但大多数所有自认是社会心理学家的心理学家都有博士学位。在社会心理学领域获得博士学位一般需要至少4年的研究生训练,并且需要进行大量理论、统计和研究方法的课程学习。

在研究生院,刚刚起步的社会心理学家们往往从专攻学科中某一特定领域开始,比如态度改变,社会影响或是自尊。然后他们就能建立一套研究程序来系统地检验假说并发展理论。研究生毕业论文往往代表了对这些研究课题的最清晰表述。一旦社会心理学家们获得了博士学位,他们或在职业领域内谋职,或者继续进一步的训练。如果条件允许,这些博士后训练一般由各个大学的政府资助科研经费支持。在这些博士后项目中,社会心理学家继续发展他们的研究课题并在特定的领域获得更多专长。

* 为何雇用社会心理学家?

尽管成为自己所选领域的专家本身就存在内部奖赏,大多数人还是会因为找不到相关工作而忽视自己的内心所求。让我们一起花些时间来看看雇用社会心理学家的可能性这一重要问题吧。对这个问题的答案在很大程度上取决于这名社会心理学家的工作是主要是用于理论检验与知识更新,还是它更注重将知识应用到实际生活情景中。大多数具有博士学位的社会心理学家(比例约为75%)受聘于高校(APA Education Directorate, 1995; Stapp & Fulcher, 1981)。在那里,社会心理学家们将主要时间花在进行基础研究、教授本科生他们对此领域的见解以及在研究生项目中训练未来的社会心理学家们。他们这样的学术追求使得构成该领域的基础知识获得了主要发展。

一旦掌握了当今某些社会问题相关课题的足够信息,学术派社会心理学家们可能会尝试应用这些知识推进人类幸福。这种基础与应用科学兴趣的联姻在20世纪40年代首先由库尔

特·勒温倡导(见第一章第10页)。他称为“行动研究”的就是将基础理论研究与社会行动结合在一个合作项目中。尽管近年来学术派社会心理学家们已经展示出了对这种行动研究日益增长的兴趣,总体来看,这仍不是主导普遍学术领域的常规计划。

那些致力于将大部分精力放在把社会行为的相关知识应用于实际生活中的社会心理学家更可能被学术圈外所雇用。不像学术派心理学家们那样试图首要发展社会行为理论,非学术的应用派社会心理学家往往利用已有成形的理论来有效改变社会(Posave, 1992)。以下是对应用领域中最卓越7个代表领域的简要描述,这些都是学术行动研究者们与非学术的应用派社会心理学家正在进行工作并产生影响的领域:

犯罪与司法系统:最长不过25年前,惟一经常为法院咨询的只有临床心理学家(Kagehiro & Laufer, 1992)。然而,从20世纪70年代中期开始越来越多的社会心理学家研究并将他们的知识应用于司法系统的很多不同方面(Ellsworth & Mauro, 1998)。更好地理解警察审讯、陪审团选举及决策、目击证人证词、司法交易与谈判、保释金设置公正性以及宣判流程是其中一些他们有所贡献的领域(见第九章和第十章的应用部分)。

健康与医疗:在我们社会中大多数致死的疾病都由人类行为引起。社会心理学作为一门分析人与情境相互影响的学科,是惟一能协助人们改变他们不良生活方式的(Salovey, 1998)。当前,在健康行为方面工作的社会心理学家着重于三种不同的方法:(1)将已有理论应用到健康问题上(如计划行为理论,参见第172—176页), (2)发展用以解决特定健康问题的新理论(如防御—动机理论,参见第206页)以及 (3)确认影响健康的特殊社会与人格因素(如乐观与悲观解释风格,见第146—148页)。

咨询与心理健康:社会心理学与咨询与临床心理学享有很多共同根基。近年来开始与临床与咨询心理学家合作或已经接受了临床或咨询心理学培训的社会心理学家数量日益增长,大多是为了更好地理解心理健康的社会心理学机制(Moore, 1997; Snyder, 1997)。正如在健康与医疗领域所示,从事心理健康方面工作的社会心理学家着重于将已有理论应用到健康问题上(参见第三章应用部分),发展解决特定健康问题的新理论(参见第十一章应用部分)以及确认影响心理健康的特殊社会与人格因素(参见第十二章应用部分)。

组织行为:超过90%的美国居民一生中都在为某组织工作。从人事选择、培训到领导与劳工关系,社会心理学家对理解并促进组织功能作出了重大贡献(Pfeffer, 1998)。应用派社会心理学家所研究的组织设置等课题包括有群体结构与领导(参见第347—350页)、成员状态(参见第325—327页)、员工参与管理法以及工作满意度。

教育与学习:回溯到著名的 1954 年高级法院废止学校种族隔离案件,布朗诉教育委员会(Brown v. Board of Education)案中的大部分专家证词由许多著名社会心理学家提供(Clark & Clark, 1947; Stphan, 1980),该学科在理解促进或阻碍学习的社会因素中扮演了重要角色。有突出贡献的一些领域包括:理解课堂中自我实现预言(第 141—143 页),合作学习的利益(第 269—271 页)以及如果教导不同能力的学生。

环境影响:社会心理学的一个很大分支是研究人与其所处环境相互影响与关系的环境心理学(McAndrew, 1993)。以往该领域的大部分研究都集中在物理环境如何影响人们的思想、感受以及行为(见温度与攻击性,第 458 页)。不过最近的工作则开始研究人们的行为如何影响环境(参见社交困境,第 351—353 页)。

政治与公共政策:社会心理学家一直致力于更好地理解政治过程,相关的研究课题有政治参照团体(见第六章应用部分)、负性运动(见第 101 页)以及国际谈判。与直接影响公共政策不同,有些社会心理学家扮演了拥护者的角色,即运用专业专长游说立法委员、法院有损社会改变的团体,从而为某些社会运动演讲并工作(Lee, 1994)。社会心理学家已经尝试并小有所成——即指影响了公共政策——的领域有色情作品问题(第 468—473 页)、枪支控制(第 459 页)、废止学校种族隔离(第 269—272 页)以及仇恨—犯罪立法。

* 可能的未来联系

539 无论社会心理学家是在应用或学术前提下工作,他们的终极目标都是用学科知识来促进人类生活质量。那么应用或学术派社会心理学家在将来有可能和其他学科(与社会行为科学有关或无关)产生什么联系呢?国家科学基金会的社会心理学项目主任史蒂文·布雷克勒(Steven Breckler)的主要工作就是试图来回答这个问题。不久之前,他公布了自己看好的 21 世纪可能发展的两个最有意思的新领域(个人通讯,1998 年 10 月 9 日):

社会神经科学:社会心理学家要准备好增强与生物学的综合与努力。进化理论已经在解释各种社会现象上作出了突出成绩——如身体吸引标准(见第十一章,第 375—378 页)、攻击性(第十三章,第 450—453 页)以及帮助行为(第十四章,第 492—493 页)。现在,少数研究态度的社会心理学家正开始探索大脑电活动与态度形成与改变是如何关联的(Crites, 1995)。近期一些研究也类似地展示了正性情绪对动机认知影响的生理心理学见解(Ashby, 1999; Miller & Keller, 2000)。这种社会心理学与神经科学间增加的合作很大程度上归功于对生理变化精确测量的发展。尽管在接下来 10 年里从事这种研究的社会心理学家数目或许不会太多,但他们所获得的关于社会行为的生物学知识无疑将重塑现有理论。

计算机科学:互联网与其他电子通讯媒体正在改变我们与其他人交往与影响的方式。在这个领域的社会心理学理论与研究(如团体动力学与人际吸引)将对计算机科学的网络知识提供更深入的见解。比如上网如何增加并减弱孤独感?类似的,视频会议如何能更有效?什么社会形势对这种会议比较好?这些虚拟团体在社会心理学原则上与普通团体有多大程度相同?社会心理学家将对这些问题提供独特视角。

正如你所见,社会心理学正在不断扩展它的探询领域,发展更精致的方法与理论并对理解社会过程提供了更有力的见解。如果你们想了解更多社会心理学的研究生项目与职业机会,可以通过网站他们的网站联系人格与社会心理学协会(Society for Personality and Social Psychology, SPSP)与美国心理学会(American Psychological Association, APA)。

* 网站

人格与社会心理学协会

人格与社会心理学协会(SPSP)网站为那些对社会心理学研究生项目与职业机会的人提供更多信息。学生与教授均可成为人格与社会心理学协会会员,只要是对社会心理学与人格感兴趣的人都欢迎加入。

美国心理学会

美国心理学会(APA)网站包括了对心理学职业发展计划的建议,如心理学业内常规年薪及人们可能从事的非学术性职业。

术 语 表

A

Acquaintance Rape 熟人强奸

在约会或熟人甚至恋人之间发生的强迫性行为,也被称作约会强奸。

Actor-Observer Effect 行动者—观察者效应

将我们自己的行为归结于外因,而将他人的行为作内部归因的倾向。

Aggression 攻击行为

一种企图伤害他人、自己或物品的行为。

Aggressive Script 攻击脚本

存在记忆中以攻击为特征的行为与问题解决指南。

Altruistic Helping 利他主义助人

助人行为的一种表现形式,指的是助人者的最终目的是提高别人的福利而没有期望任何回报。

Ambivalent Sexism 矛盾的性别主义

指向女性的性别主义,建立在既包含正面态度又有负面态度(敌意和善意),而并非一概不喜欢的基础上。

Anchoring and Adjustment Heuristic 锚定调整启发式

进行定量判断时对起始量和定位的偏差性倾向。

Anticonformity 反从众

在所有情况下都抗拒社会影响,产生的原因常常是心理阻抗。

Anxious/Ambivalent Attachment Style 焦虑/矛盾依恋风格

预期社会关系的特点是对他人能否回报自己的情感感到顾虑。

Applied Research 应用研究

为运用当前的社会心理学知识来增加对现实世界问题的理解 and 解决而设计的研究。

Archival Research 档案研究

一种描述性地科学方法,考察已经存在的记录。

Arousal: Cost-reward model 唤醒与成本—收益模型

该理论认为助人与否是情绪唤醒以及对助人的收益与成本进行分析的函数。

Attachment 依恋

婴儿和抚养人之间产生的强烈情感联结。

Attitude 态度

对事物的正性或负性评价。

Attribution 归因

人们运用信息去推论行为或事件产生原因的过程。

Audience Inhibition Effect 观众抑制效应

由于人们担心其他旁观者可能会消极评价自己的干预或担心当时的情境并不是一个紧急事件,从而抑制了自己的助人行为。

Authoritarian Personality 权威主义人格

以顺从权威、严格忠诚于传统价值观和对外团体的偏见为特征的人格特质。

Availability Heuristic 可用性启发/可得性启发

在估计某种事件出现的频率和可能性时,按照联想该事件具体事例的难易程度来判断的倾向性。

Aversive Racism 厌恶性种族主义

对待一个种族团体的态度既结合了平等主义的社会价值观也结合了负面的情绪,使得个体避免与这个团体的成员交流。

Avoidant Attachment Style 回避型依恋风格

预期社会关系的特点是缺乏信任和压抑依恋需要。

B

Balance Theory 平衡理论

认为人们在思想、情感和社会关系中渴望一致性或平衡的理论。

Basic Research 基础研究

为增进关于社会行为的知识而设计的研究。

Belief 信念

对某事为真的可能性的估计。

Body Esteem 身体自尊

个体对自己身体的态度。

Bystander Intervention Model 旁观者介入模型

该理论认为旁观者是否介入紧急事件是5个连续决策步骤的函数。

C

Catharsis 宣泄

攻击行为之后攻击内驱力会降低。

Central Route to Persuasion 说服的中心路径

当人们认真思考沟通的信息和受观点强度影响时出现的说服。

Central Traits 核心特质

对形成总体印象的作用更大,其作用超过了其他一些人格特质作用的特质。

Classical Conditioning 经典条件作用

通过一种联结进行学习,把一个中性刺激(条件刺激物)与另一个能自然产生情绪反应的刺激(无条件刺激物)相匹配。

Cognitive Consistency 认知一致性

个体寻求所有认知达成一致的倾向。

Cognitive Dissonance 认知失调

一种不舒服的感觉,由完成某项与态度不一致的行为所造成的。

Cognitive-Neoassociationist Model 认知—新联结模型

认为令人厌恶的事件产生激发攻击倾向的负面情感的冲动性攻击理论。

Collectivism 集体主义

强调团体需要高于个体需要的生活哲学,偏好联结紧密的社会关系,愿意服从团体的影响。

Companionate Love 友情之爱

一种令我们感到我们和那些人的生活已经深深的缠绕在一起的情感。

Compliance 顺从

在他人的直接请求下,按照他人要求作出的公开行为。

Confederate 同谋/共同实验者

实验员的同伙,参加研究的被试以为同是研究被试或旁观者。

Confirmation Bias 验证偏差

寻求支持自己的信念,同时忽略不支持自己信念的信息的倾向。

Conformity 从众

在感觉到的群体压力下而与别人保持行为或观点一致的现象。

Contact Hypothesis 接触假说

在某些条件下,敌对团体之间的直接接触能够减少偏见。

Contingency Model of Leadership 领导权变模型

该理论认为领导的有效性取决于领导者的风格是任务导向型还是关系导向型,以及领导者对情境的控制程度。

Control Theory of Self-Regulation 自我调控的控制理论

一种理论,认为人们通过自我觉知将自己的行为与标准进行对比,如果有差异他们就动手消除这种差异。

Correlation Coefficient 相关系数

对两个变量间线性关系的方向与强度的统计测量,范围从-1.00到+1.00

Correlation Research 相关研究

用以评估未被研究者控制的两个或多个变量之间关系特性的研究设计。

Correspondent Inference 对应推论

是一种将行动者的行为对应于某一稳定个人特质,或能够预示其稳定的个人特质的推断。

Counterfactual Thinking 反事实思维

在估计事件时,想像与事实不符,标新立异的形式和后果的倾向。

Covariation Principle 共变原则

该原则认为如果某一现象是某一行为原因的话,那么必须是该行为出现时该现象也出现,而该行为不出现时则没有该现象,那么我们会将该现象归结为该行为的原因。

Culture 文化

特定社会群体的综合生活方式,包括思想、符号、偏好以及他们共享的物质实体。

Culture of Honor 荣辱文化

一种将使男性社会化为诉诸暴力来保护他们名声的信念系统。

D

Debriefing 干预

在被试参与的研究阶段结束后向他们提供关于研究性质和假设的全部信息的过程。

Deception 欺骗

对参加研究的人提供错误信息的一种实验技术。

Deindividuation 去个体化

丧失了个人身份以及对那些不符合内心标准的行为放松了抑制的状态。

Delegitimization 非合法化

从认知上将外团体归入极端负面的社会类别之中,把他们从可以接受的规则和价值观之中排除出去,从而消除对伤害他们的抑制。

Dependent Variable 因变量

被认为依赖于自变量的操作改变而进行测量的实验变量。

Diffusion of Responsibility 责任分散效应

旁观者使人们觉得自己需要助人的责任感降低。

Discounting Principle 折扣原则

归因理论的一个原理,指的是一旦某一特定事件存在着好几个可能的原因,人们就不大可能将这个结果归结于任何一个特定的原因。

Discrimination 歧视

对某个特殊团体的成员所作出的负面行为

Door-in-the-Face Technique 门前技巧,又名漫天要价法

是一种分两步实施的顺从策略,先对对方提出一个大的请求,在对方拒绝后反而提出一个较小的请求。

Dual Attitude 双重态度

对同样某事物同时拥有矛盾的内隐和外显态度。

E**Egoistic Helping 利己主义助人**

助人行为的一种表现形式,指的是助人者的最终目标是提高自己的福利。

Elaboration Likelihood Model 精细概率模型

该理论认为说服以两种截然不同的方式发生,这两种方式在认知努力的数量上和认知加工所需的精细程度上都不同。

Embarrassment 尴尬

是一种不愉快的情绪体验,在我们觉得别人有充分理由认为我们犯了错时就会产生尴尬。

Empathy 移情

指的是当看到他人受难时,对遭遇苦难者的同情和关心等情绪。

Empathy-Altruism Hypothesis 移情—利他主义假说

该理论认为,如果人们对处于危难中的他人产生了同情,则会产生帮助他人的利他性动机。

Equity Theory 公平理论

当关系中的双方的付出与收益相近时,人们会感到最大的满足。

Ethnic Identity 种族身份

个体对某特定种族群体的个人认同感觉。

Ethnocentrism 种族(民族)中心论

伴随着对外团体敌意增加的同时对自己内团体忠实程度增强的一种行为模式。

Evolution 进化

由于自然选择而发生在—个物种内的基因变化。

Evolutionary Psychology 进化心理学

以自然选择原则为基础的心理学方法。

Excitation Transfer 兴奋转移

—种心理过程,其中—种刺激引起的生理唤醒转至或者加强了第二种刺激所引起的唤醒。

Expectation States Theory 期望地位理论

该理论认为群体地位的形成是建立在群体成员关于其他成员可能会对成功实现群体目标所做的贡献的期望上。这些期望不仅会受任务相关品质的影响,同时还会受诸如种族、性别、年龄和经济状况等不同的身份特征影响。

Experimental Methods 实验性方法

用以考察变量间因果效应关系的研究。

Explicit Attitude 外显态度

有意识地所持有的态度。

Explicit Cognition 外显认知

我们在意识上能够觉察到的判断或决策。

Explicit Prejudice 外显偏见

有意识持有的负面态度,即使没有公开进行表达。

External Attribution 外部归因

将事件发生的原因归结到外部因素上,如他人、情境或运气。

External Validity 外部效度

研究发现可被推广到实验参与者人群外的范围。

F**False Consensus Effect 错误—致性效应/虚假—致性效应**

是人们过高估计自己的态度、意见、信念在一般人群中出现的倾向。

False Uniqueness Effect 错误独特性效应

低估自己最珍视的特质和能力在一般人群中出现的倾向。

Foot-in-the-Door Technique 登门槛技术,又名得寸进尺法

是一种分两步实施的顺从策略,先对对方提一个小要求,在对方答应并完成后,再提出一个更大、更难满足的请求。

Frustration-Aggression Hypothesis 挫折—攻击假设

认为挫折引发攻击的理论。

Functional Approach 功能取向

一种态度理论,强调人们发展和改变态度基于不同心理需要的满足程度。要改变态度,必须理解这种态度背后所服务的功能。

Fundamental Attribution Error 基本归因错误

对他人行为倾向于作内部归因,而不是进行外部归因的倾向。

G

Gender Identity 性别身份

关于某人是男性或是女性的知识,也是这个事实进入某人自我概念的内化过程。

Gender Schema 性别图式

一种基于所感知到的女性或男性特质进行信息处理的思维框架。

Group 群体

一群多于或等于两个的个体,他们间在某段时间内经常交往并互相影响,而且相互依赖且享有共同目标和集体身份。

Group Polarization 群体极化

群体通过讨论而对成员已有观点的增强或夸大效应。

Groupthink 群体迷思/群体盲思

是指由于渴望形成一致性意见而使群体的心理效能、现实检测以及道德判断都处于下降的状态。

H

Heterosexism 异性恋主义

赞美异性恋,而拒绝、诋毁、诬蔑任何非异性恋行为方式和特性的文化信仰、价值观和风俗的理论体系。

Heuristics 启发式

节省时间的思维捷径,把复杂的判断简化为“经验法则”。

Hindsight Bias 后见之明偏见

事件业已发生,高估自己对该事件后果的预见能力的倾向。

Hostile Aggression 敌对性攻击

旨在造成受害者受伤或者死亡的故意伤害行为。

Hypotheses 假设

是理论产生关于事物的观点和期望,他们是对理论逻辑推理的结果。

I

Ideology 意识形态

是一个社会团体的成员所持有的一套信仰和价值观体系,既可以向团体成员自己也可以向其他团体解释该团体的文化。

Idiosyncrasy Credits 个人贡献筹码

群体成员(尤其是领导者)通过帮助群体成功实现任务目标和遵从群体规范而获得的个人影响力。

Illusory Correlation 错觉相关

在观念中认为两个变量之间有联系,实际上二者之间几乎没有实际联系。

Implicit Attitude 内隐态度

一种从记忆里自动激发出来的态度,经常人们甚至都意识不到自己拥有这种态度。

Implicit Cognition 内隐认知

在我们觉察不到的,自动化启动的评价控制下的判断或决策。

Implicit Prejudice 内隐偏见

无意识地持有负面态度。

Implicit Personality Theory 内隐人格理论

人们认为哪些人格特质会组合在一起的朴素观念系统或假设。

Impression Formation 印象形成

人们将别人的各种信息综合起来以形成一个总体判断的过程。

Independence 独立

不服从他人的控制。

Independent Variable 自变量

研究者操纵的实验变量。

Individualism 个人主义

强调个体需要高于团体需要的生活哲学,偏好联结松散的社会关系,希望免受他人的影响。

Informational Influence 信息性影响

从众、顺从或服从是为了获得信息(信息依赖)。

Informed Consent 知情同意

人们在被告知将要执行的活动后自愿选择是否参加研究的过程。

Ingroup 内群体

指的是我们所属并形成我们社会身份一部分的群体。

Ingroup Bias 内群体偏见/内团体偏见

给内团体成员比外团体成员更多的赞许性评价和更多的奖赏。

Instrumental Aggression 工具性攻击

有意采用伤害性行为来达到另外的某种目的。

Interactionism 互动论/交互作用主义

一个重要的社会心理学观点,强调人与环境对人类行为的联合影响。

Intergroup Anxiety 团体间焦虑

在与外团体成员交往的时候,由于预期到负面的结果而产生的焦虑。

Internal Attribution 内部归因

将事件发生的原因归结到个人的内部因素上,诸如人格特质、情绪、态度、能力以及努力。

Internal Validity 内部效度

一项研究中因果关系结论可被确凿得出的范围。

Interpersonal Attraction 人际吸引

一个人接近另一个个体的愿望。

Intimacy 亲密

与他人分享内心。

J**Jealousy 嫉妒/吃醋**

当一段对个体的自我概念十分重要的关系受到来自实际存在的或者假想的对手的威胁时所产生的的一种负性情绪反应。

Jigsaw Classroom 拼图教室

用来减少偏见提高自尊的团体合作学习技术。

Just-World Belief 公正世界信念

认为这个世界是公正与公平的世界,人们得到了他们应该获得的信念系统。

K

Kin Selection 亲属选择

该理论认为人们会表现出帮助血亲的倾向,因为这可以增加他们的基因传递给后代的几率。

L

Leader 领导者

在群体中施加的影响最大并为群体提供指导和活力的人。

Learned Helplessness 习得性无助

由于反复经历自己认为无法避免的消极事件而产生的消极顺从状态。

Loneliness 孤独

拥有与个体所想要的更小或不太满意的社会网络和亲密关系。

Low-Ball Technique 滚雪球技术

是一种分两步实施的顺从策略,指的是为了获得别人同意自己的请求而压低估计实际代价的策略。

M

Master Status 最重要的身份

社会所定义的一个人在社会中所处的对形成个体自我概念和生命选择权非常重要的位置。

Matching Hypothesis 匹配假设

主张人们会受到与他们在一些特征上相似的他人所吸引。

Mere Exposure Effect 简单暴露效应

我们向他人更多地重复暴露特定事物可以引发他人对此事物发展出更正面感情的倾向。

Meta-Analysis 元分析

将许多研究的信息相结合的统计方法,用以客观确定在这些研究中是否存在有重要效应的特殊变量。

Minority Influence 少数派影响

少数异议者引起群体改变的过程。

Misattribution of Arousal 唤醒的错误归因

唤醒的生理症状的解释由现实的资源转移到另外的资源的情境。

Motivated-Tactician Model 目标明确的策略家模型/被推动的战术家模型

一种社会认知方式,提出人们是灵活的社会思维生物(social thinkers),能够在多种认知策略里根据当前的目标,动机和需要来选择所需要的策略。

N

Naturalistic Observation 自然观察法

一种在通常的自然环境下对行为进行研究的描述性科学方法。

Natural Selection 自然选择

携带最适应环境的遗传基因的有机体经过许多代的发展会比携带的基因不太适应环境的有机体繁殖更加成功的过程。自然选择导致了进化变异。

Need for Cognition 认知需求

个人从事费劲的认知活动的倾向和偏好。

Negative State Relief Model 消极状态减轻模型

该理论认为当人们处于消极情绪状态时,如果他们觉得助人行为的收益很高而成本较低,那么他们就可能通

过帮助别人来提升自己的情绪。

Negativity Bias 负性偏差

人们在印象形成中,对消极特质赋予的权重高于积极特质的倾向。

Nonverbal Behavior 非言语行为

不用语言来传达情感和意图。

Norm of Social Justice 社会公正规范

这种社会规范认为,我们只有在我们认为别人值得帮助的时候才应该提供帮助。

Norm of Social Responsibility 社会责任规范

这种社会规范认为我们应该帮助那些处于危难中的人以及依赖我们的人。

Normative Influence 规范性影响

从众、顺从或服从是为了获得奖赏或逃避惩罚(结果依赖)。

O

Obedience 服从

在别人的命令下而表现出来的行为。

Observational research 观察研究

一种涉及系统地对行为定性且(或)定量描述的科学方法。

Observer Bias 观察者谬误

当研究者所持的先有观念影响到观察本身的属性时就会发生。

Old-Fashioned Racism 旧式种族主义

建立在白人种族优越性的信念基础之上的并且与公然的对抗种族平等相连的刻板印象。

Operant Conditioning 操作条件作用

一种习得类型,指如果伴随强化,行为就得以加强;如果伴随惩罚,行为就会减弱。

Optimistic Explanatory Style 乐观的解释风格

将消极事件作外部、不稳定和特殊性的归因,而将积极事件作内部、稳定和普遍性归因的习惯化倾向。

Outgroup 外团体/外群体

是指任何我们不是成员的群体。

Outgroup Homogeneity Effect 外团体同质性效应

认为外团体成员之间比自己的内团体成员之间的相似性更高。

P

Participant Observation 参与观察法

一种研究者从群体内部记录其在自然环境下所产生行为的描述性科学方法。

Passionate Love 激情之爱

一种强烈的要与对方融为一体的状态。

Peripheral Route to Persuasion 说服的外周路径

当人们不仔细思考沟通的信息,反而受与沟通内容无关的周边线索影响时出现的说服。

Personal Distress 个人困扰

指的是当人们看到他人受难时产生的一种不愉快的唤醒状态,这种状态下自己会体验到焦虑、恐惧或无助感。

Persuasion 说服

说服是自觉地试图运用各种信息来改变别人态度的一个过程。

Pessimistic Explanatory Style 悲观的解释风格

将消极事件作内部、稳定和普遍性的归因,而将积极事件作外部、不稳定和特殊性归因的习惯化倾向。

Physical Attractiveness Stereotype 外貌刻板印象/身体吸引刻板印象

漂亮的人被认为具有更好的人格,过着更加健康和幸福的生活。

Pornography 色欲资料

将带有虐待或堕落的有关性的材料用一种看起来赞同,宽容或鼓励这种方式结合起来。

Positive Bias 正性偏差

人们将人类个体评价成比群体或非人物体更为积极的倾向。

Prejudice 偏见

由于人们属于某个特殊的团体而对他们所持有的负面态度。

Primacy Effect 首因效应

最初获得的信息比后来获得的信息在总体印象中占有更高权重的倾向。

Prosocial Behavior 亲社会行为

是一种人们自愿做出的,旨在使他人受益的行为。

Protection-Motivation Theory 保护动机理论

这一理论认为恐惧可以诱发自我保护的反应,同时还会诱发人们对恐惧引发的威胁是否能够避免的评价反应。

Prototype 原型

一个类别最有代表性的成员。

Psychological Femininity 心理上的女性气质

拥有表达性的人格特质。

Psychological Masculinity 心理上的男性气质

拥有工具性/帮助性的人格特质。

R

Random Assignment 随机分配

通过随机程序把被试分配到不同自变量水平的各组。在不同的自变量水平下,被试相关的其他变量不存在差异。

Random Selection 随机抽样

选取用以研究的人群样本的过程,人群中每个人都有同等机会被选中。

Rape Myth 强暴迷思

认为女性在内心深处喜爱强迫的性行为并体验到性兴奋的错误信念。

Realistic Group Conflict Theory 现实团体冲突理论

该理论认为群际冲突的出现是因为对有限资源的竞争。

Recency Effect 近因效应

最后所了解到的信息比前面所接收的信息在印象形成中有更大权重的倾向。

Reciprocal Helping 互惠式助人

又名互惠式利他主义(reciprocal altruism)。这是一个进化论原理,认为帮助别人的人将来会得到他人的回报。

Reference Group 参照团体

指人们投身其中,并利用它的标准来判断自己和世界的团体。

Replication 重复研究

用不同被试来尝试复制之前发现而重复进行一项研究。

Representativeness Heuristic 典型代表启发式

根据个体和“典型”或“平均”的成员代表的匹配程度来作出类属判断的倾向。

S

Schema 图式

关于某种刺激的有组织的重复进行过的思维模式,由经验建立并对新信息的加工进行选择指导。

Secure Attachment Style 安全依恋风格

预期形成的社会关系其特点是具有信任,不担心被遗弃,有被人重视和喜欢的感觉。

Self 自我

使用符号的个体、可反省的社会存在。

Self-Affirmation Theory 自我确认理论

该理论预测当人们遭遇到特定的对自我概念中正直性的威胁时,经常会通过提醒自己自我概念中其他不相关、但值得推崇的方面来应对。

Self-Awareness 自我觉知

个体把自己当作注意目标时所处的心理状态。

Self-Concept 自我概念

一个人思想和感受的总合,把自我定义为一种客体。

Self-Consciousness 自我意识

进行自我觉知的习惯倾向。

Self-Disclosure 自我暴露

向其他人透露自己的个人信息。

Self-Discrepancies 自我差距

在我们自我概念和我们理想中想变成的自我(理想自我),或是我们认为其他人觉得我们应该成为的自我(期望自我)之间的差距。

Self-Enhancement 自我增强/自我提高

寻求和解释境遇的过程,由此获得对自己的正性看法。

Self-Esteem 自尊

人们对于他或她自我概念的评价。

Self-Evaluation Maintenance Model 自我评价维系模型

一个预言了在何种情况下人们会对他人成功作出骄傲或嫉妒反应的理论。

Self-Fulfilling Prophecy 自证预言

人们对他人或群体的期望导致这些期望变成现实的过程。

Self-Handicapping 自我妨碍

是一种自我展示策略,指的是人们在他或她自己取得成就的道路上设置一些障碍,从而为自己的失败提供一个借口或提高自己成功的机会。

Self-Monitoring 自我监控

根据别人自我展示所表现出来的线索以调整自己的自我展示的倾向。

Self-Perception Theory 自我知觉理论

一种理论认为我们常常通过观察自己行为来推论我们的内部状态,例如态度。

Self-Regulation 自我调控

人们控制与指导自己行为的方式。

Self-Schemas 自我图式

人们关于他们自己的许多信念,构成了自我概念的成分。

Self-Serving Bias 自利偏差

我们将积极结果归结为内因,而将消极结果归结为外因的倾向。

Self-Verification 自我确认

寻求和解释境遇的过程,由此确认自己的自我概念。

Sexism 性别主义

因为一个人的性别而让其服从的任何态度、行为或体制结构。

Sexual Harassment 性骚扰

产生威胁、敌意或冒犯性社会环境的不受欢迎的身体或言语的性表示。

Sleeper Effect 睡眠者效应

不具可信度来源的说服性信息的效果被延迟的现象。

Social Anxiety 社会焦虑

人们由于关注人际评价而导致的不愉快的情绪体验。

Social Categorization 社会归类

按照人们共同特征进行分组。

Social Cognition 社会认知

我们解释、分析、记忆和使用社会信息的方式。

Social Comparison Theory 社会比较理论/社会比较说

认为我们通过与他人比较评价自己思想和行为的理论。

Social Dilemma 社会困境

是指对个人的眼前利益来说是最有利的选择将最终会给群体带来消极的后果。

Social Dominance Theory 社会支配理论

该理论主张,社会团体可以按照权力等级被组织起来,居于支配地位的团体享有倾斜的社会资源份额,而被支配团体则承担了大部分的社会义务。

Social Exchange Theory 社会交换理论

认为我们寻求并保持那些奖赏超过付出的关系的理论。

Social Facilitation 社会促进

由于他人在场而增强了主导反应的现象。

Social Identities 社会身份

一个人自我概念中那些基于他或她群体成员资格的方面。

Social Impact Theory 社会影响理论

来自他人的社会影响总量取决于影响者的数量、实力以及与受影响者的接近性。

Social Influence 社会影响

一个人或一个群体运用社会力量来改变别人的态度或行为。

Social Learning Theory 社会学习理论

这个理论认为社会行为主要是通过观察和模仿他人的行为而习得,其次是通过对我们自己行为的直接奖赏和惩罚而习得。

Social Loafing 社会懈怠

当群体各成员的努力汇集在一起,以至于不可能分别评价个体的成绩时,所出现的个人努力降低的现象。

Social Neuroscience 社会神经科学

研究大脑的神经过程和社会过程之间的关系。

Social norm 社会规范

群体建立的指引行为和信念的标准。

Social Penetration Theory 社会渗透理论

该理论根据自我暴露程度的增加来描述亲密关系的发展。

Social Perception 社会知觉

我们认识与了解他人和事件的方式。

Social power 社会力量

能够用来推动或影响改变的力量。

Social Psychology 社会心理学

理解与解释为何个人的思想、感受以及行为会受到他人实际、假想或是暗示出现的影响的科学学科。

Social Role 社会角色

就是社会对特定环境中的个体所提出的,希望他们能够达到的一些期望。

Social Role Theory 社会角色理论

该理论认为男性和女性之间所存在的性别差异,是源于男性和女性所承担的社会角色的差异。

Social Skills Training 社会技巧培训

通过观察、示范、角色扮演以及行为排练来改善人际技巧的行为培训项目。

Stereotype 刻板印象

固定的看待他人,把他们归入某一类别并且不允许有变化的思维方式。

Stereotype Threat 刻板印象威胁

使背负负面刻板印象的团体成员感到烦恼的觉知,他们会把他们任何与刻板印象相一致的行为或者特征确认为一种对自我的描述。

Stigma 污名

使得一个人或一个社会团体在他人眼中失去信任的一种标志。

Strategic Self-Presentation 策略性自我展示

一种为了实现隐秘的目标而有意识,蓄意的努力塑造和操控别人关于自己的印象的策略。

Subliminal Perception 阈限下知觉

低于阈限刺激的加工。

Superordinate Goal

只有通过团体间合作才能达成的共享目标。

Surveys 调查法

将有组织的一套问题或陈述呈现给一个群体中的人以测量他们的态度、信念、价值或行为倾向。

Symbolic Interaction Theory 符号交互理论

一种当代社会学理论,受到米德观点的启发,基于假设人们作为自我通过社会交互创造性地塑造现实。

T

That's-Not-All Strategy 折扣技巧

是一个两步实施的顺从策略,指的是先提出一个高些的要求,在对方拒绝之前赶紧打些折扣或给对方其他的好处以使自己的要求更加合理。

Theory 理论

思想的有组织系统,旨在揭示两个或多个事件如何相互关联。

Theory of Planned Behavior 计划行为理论

一种理论认为人们有意识地决定参与到某特定行动中,这取决于他们对待行为的态度,相关的主体规范和他们对行为可控性的感知。

Theory of Psychological Reactance 心理抗拒理论

人们认为自己有行动的自由,当自由受到限制的时候,人们往往会采取对抗的方式,以保持自己的自由。

Threat-to-Self-Esteem Model 威胁自尊模型

该理论认为,如果接受援助包含消极的自我信息,受助者就会觉得受到威胁从而以消极的方式进行反应。

Transformation Leader 变革型领导者

指的是那些改变(或转化)追随者的态度和行为,以使他们超越个人利益而关注群体或社会利益的领导者。

Two-Factor Theory of Emotions 情绪的双因素理论

认为情绪体验建立在两个因素的基础之上:生理唤醒和对这种唤醒的原因的认知标记。

V

Values 价值观

对特定情境之上的重要生活目标的持久信念。

人名索引

(索引页码为原书页码, 即本书的边码)

A

- Aaker, J. L. 艾克, J. L., 18
Aart, H. 阿尔特, H., 175
Abbey, A. 阿比, A., 433
Abelson, R. P. 阿贝尔森, R. P., 158, 169
Aboud, F. E. 阿布德, F. E., 269
Abrams, D. 阿布拉姆斯, D., 17, 71, 327
Abramson, L. Y. 阿布拉姆森, L. Y., 145, 146
Adamopoulos, J. 阿扎莫普洛斯, J., 16, 496
Adams, J. M. 亚当斯, J. M., 418
Adams, J. S. 亚当斯, J. S., 433
Adams, R. G. 亚当斯, R. G., 409
Adler, I. 阿德勒, I., 326
Adorno, T. W. 阿多诺, T. W., 10, 11, 12, 248
Afifi, W. A. 亚非非, W. A., 415
Agnew, C. R. 阿格纽, C. R., 435
Ahlering, R. F. 阿勒灵, R. F., 218
Aiello, J. R. 艾洛, J. R., 331
Ailes, R. 艾尔斯, R., 203
Ainsworth, M. D. S. 安斯沃思, M. D. S., 406
Ajzen, I. 阿杰恩, I., 105, 132, 172, 173, 174
Albarracin, D. 阿尔瓦拉辛, D., 175
Albery, I. P. 奥伯里, I. P., 148
Alden, L. E. 奥尔登, L. E., 396
Alicke, M. D. 亚历克, M. D., 75, 139
Alksnis, C. 阿尔克斯尼斯, C., 473
Allan, G. 艾伦, G., 437
Allee, W. C. 阿里, W. C., 329
Allen, 艾伦, 160
Allen, B. P. 艾伦, B. P., 131
Allen, J. B. 艾伦, J. B., 428
Allen, M. 艾伦, M., 209, 413
Allen, V. L. 艾伦, V. L., 290
Alley, T. R. 艾黎, T. R., 387
Allison, J. A. 艾利森, J. A., 474
Allison, S. T. 艾利森, S. T., 352
Allport, E. H. 奥尔波特, E. H., 9, 12, 329
Allport, G. W. 奥尔波特, G. W., 5—6, 12, 155, 250, 266
Alluisi, E. A. 阿鲁伊斯, E. A., 166
Altemeyer, B. 埃特米耶, B., 248
Altheide, D. L. 阿什德, D. L., 51
Altman, I. 奥尔特曼, I., 410, 411
Alvarez, R. 阿尔瓦雷斯, R., 42
Alvaro, E. M. 阿尔瓦罗, E. M., 296
Alwin, D. F. 阿尔文, D. F., 190—191, 220
Ambady, N. 安贝迪, N., 239
American Psychological Association 美国心理协会, 41, 537
Amir, Y. 阿米尔, Y., 267
Amsterdam, B. 阿姆斯特丹, B., 53
Anderson, C. A. 安德森, C. A., 38, 88, 325, 392, 446, 458, 461, 465, 466, 483
Anderson, D. C. 安德森, D. C., 458
Anderson, D. E. 安德森, D. E., 117
Anderson, E. 安德森, E., 468
Anderson, J. L. 安德森, J. L., 376
Anderson, K. B. 安德森, K. B., 458
Anderson, N. H. 安德森, N. H., 98, 99
Anderson, S. M. 安德森, S. M., 375, 389
Andersson, J. 安德森, J., 406
Andreolletti, C. 安德烈奥莱蒂, C., 377
Andreoli, V. M. 安德烈奥利, V. M., 241
Ansolahehere, S. 安索拉比赫, S., 101
APA Education Directorate 美国心理协会教育董事会, 537
Arad, S. 阿拉德, S., 248
Archer, D. 阿彻, D., 450
Archer, J. 阿彻, J., 492

Archer, R. L. 阿彻, R. L., 411
 Archibald, F. S. 阿奇博尔德, F. S., 393
 Armitage, C. J. 阿米蒂奇, C. J., 158, 173
 Arnkoff, D. B. 安可夫, D. B., 214
 Aron, A. P. 阿隆, A. P., 51, 403, 404, 405, 426
 Aron, E. N. 阿隆, E. N., 403
 Aronoff, J. 阿罗诺夫, J., 94
 Aronson, E. 阿伦森, E., 179, 182, 186, 211, 270
 Aronson, J. 阿伦森, J., 13, 187, 238, 240, 271
 Arriaga, X. B. 阿里亚加, X. B., 435
 Asch, S. E. 阿希, S. E., 11, 12, 98, 283—285, 288, 289, 290, 312, 355
 Ash, M. G. 阿什, M. G., 10
 Ashby, F. G. 阿什比, F. G., 539
 Ashmore, R. D. 阿什莫尔, R. D., 14
 Ashton, M. C. 阿什顿, M. C., 125
 Atkins, M. S. 阿特金斯, M. S., 446
 Axsom, D. 阿克苏姆, D., 182
 Ayman, R. 阿曼, R., 349, 350
 Ayyash-Abdo, H. 阿亚什-阿卜杜, H., 65

B

Bacanli, H. 巴詹勒, H., 394
 Bachman, R. 巴赫曼, R., 459
 Bachnik, J. M. 巴赫尼克, J. M., 184
 Back, K. 巴克, K., 367
 Backman, C. W. 贝克曼, C. W., 8
 Badgaiyan, R. D. 巴德盖因, R. D., 176
 Baggozzi, R. P. 巴格齐, R. P., 176
 Baker, S. M. 贝克, S. M., 237, 296
 Baldwin, M. W. 鲍德温, M. W., 163
 Bales, R. F. 贝尔斯, R. F., 328, 345
 Balkwell, J. W. 伯克维尔, J. W., 325
 Ballard, M. E. 巴拉德, M. E., 466
 Ball-Rokeach, S. J. 鲍尔-洛基奇, S. J., 158
 Bandura, A. 班杜拉, A., 61, 450, 462, 464
 Bankston, C. L. 班克斯顿, C. L., 238
 Banse, R. 班泽, R., 176
 Barbee, A. P. 巴比, A. P., 437, 521
 Barbuto, J. E. 巴尔布托, J. E., 346, 347
 Bargh, J. A. 巴奇, J. A., 177, 259, 297
 Barickman, R. B. 巴利克曼, R. B., 259
 Barley, S. R. 巴利, S. R., 324
 Barnlund, D. C. 巴恩罗德, D. C., 411
 Baron, L. 巴隆, L., 467, 473
 Baron, R. A. 巴隆, R. A., 331, 478, 479, 480
 Baron, R. S. 巴隆, R. S., 286, 331
 Barsalou, L. W. 巴萨卢, L. W., 124
 Bar-Tal, D. 巴塔尔, D., 282, 381, 449
 Bartini, M. 巴尔蒂尼, M., 447
 Basow, S. A. 巴索, S. A., 262, 462
 Bass, B. M. 巴斯, B. M., 346, 347
 Bassett, J. 巴塞特, J., 315
 Bassili, J. N. 巴西里, J. N., 293
 Batson, C. D. 巴特森, C. D., 249, 250, 263, 298, 301, 454, 488, 513, 514, 515, 516
 Baumeister, R. F. 鲍迈斯特, R. F., 14, 58, 59, 68, 69, 70, 78—79, 85, 86, 290, 364, 421, 449, 505
 Baumrind, D. 鲍姆林德, D., 40, 308
 Bauserman, R. 鲍瑟曼, R., 469, 473
 Baxter, L. A. 巴克斯特, L. A., 411
 Bayer, R. 拜耳, R., 261
 Beach, F. A. 比奇, F. A., 375
 Beall, A. E. 北奥, A. E., 418
 Beaman, A. L. 比曼, A. L., 301, 336, 523
 Bechky, B. A. 贝希奇, B. A., 324
 Back, E. M. 巴克, E. M., 454
 Becker, B. J. 贝克尔, B. J., 292
 Becker, H. S. 贝克尔, H. S., 251
 Beer, J. S. 比尔, J. S., 114
 Bell, K. L. 贝尔, K. L., 115
 Bellah, R. 贝拉, R., 365
 Belsky, J. 别尔斯基, J., 407
 Bem, D. J. 贝姆, D. J., 163, 185, 186
 Bem, S. L. 贝姆, S. L., 13, 61, 63, 375, 389
 Bennett, M. J. 贝内特, M. J., 365
 Benoit, S. C. 伯努瓦, S. C., 228
 Bentler, P. M. 本特勒, P. M., 176
 Ben-Zeev, T. 本泽埃夫, T., 240
 Bera, S. 贝拉, S., 407
 Berard, S. P. 贝拉尔, S. P., 41
 Beren, S. E. 贝伦, S. E., 379
 Berg, E. R. 伯格, E. R., 483—484
 Berg, J. H. 伯格, J. H., 411
 Berger, J. 伯杰, J., 325
 Berglas, S. 博格莱斯, S., 88
 Berkowitz, L. 贝尔科维奇, L., 446, 454, 455, 456, 459, 466, 469
 Bernard, L. 伯纳德, L., 389
 Bernsden, L. 波恩斯登, L., 129

- Berstein, I. S. 伯恩斯坦, I. S., 493
- Berntson, G. C. 本特森, G. C., 161
- Berscheid, E. 贝尔谢德, E., 11, 363, 367, 368, 373, 382, 389, 422, 425, 426
- Best, D. L. 贝斯特, D. L., 126
- Betsch, T. 伯特兹, T., 176
- Bettencourt, B. A. 贝登格, B. A., 447
- Bhargava, R. 贝尔加瓦, R., 16
- Bierbauer, G. 比尔鲍尔, G., 317
- Bierhoff, H. W. 比尔霍夫, H. W., 520
- Biernat, M. 比尔纳特, M., 237, 253, 494
- Billig, M. 比利格, M., 265
- Birchler, G. R. 伯切勒, G. R., 434
- Bishop, G. D. 毕晓普, G. D., 341
- Bissonnette, V. L. 比松奈特, V. L., 144
- Björkqvist, K. 比约奎斯特, K., 444, 447, 448
- Blader, S. L. 布莱德尔, S. L., 353
- Blagrove, M. 布莱格罗夫, M., 315
- Blaine, B. 布莱恩, B., 70
- Blair, I. V. 布莱尔, I. V., 265
- Blais, M. R. 布莱斯, M. R., 435
- Blascovich, J. 布拉什科维奇, J., 269, 270, 331
- Blass, T. 布拉斯, T., 15, 304, 308, 311
- Bleske-Rechek, A. L. 布莱斯克-雷切克, A. L., 415
- Bless, H. 布莱斯, H., 298
- Blier, M. J. 布里耶, M. J., 95
- Blier-Wilson, L. A. 布利尔-威尔逊, L. A., 95
- Blieszner, R. 布里斯纳, R., 409
- Block, L. G. 布洛克, L. G., 206
- Bodenhausen, G. V. 博登豪森, G. V., 71, 126
- Bogardus, E. 博加德斯, E., 12
- Bohner, G. 博纳, G., 216
- Boldero, J. 博尔德罗, J., 58
- Bond, C. F. 邦德, C. F., 330, 459
- Bond, R. 邦德, R., 293
- Bontempo, R. 波恩坦波, R., 495
- Bordens, K. S. 博登斯, K. S., 315
- Borgida, E. 博尔吉道, E., 259, 493
- Bornstein, R. F. 伯恩斯坦, R. F., 160, 227, 369, 384
- Bossard, J. 博萨德, J., 367
- Bourgeois, M. J. 布儒瓦, M. J., 314
- Bourhis, R. Y. 布里, R. Y., 241
- Bower, G. H. 鲍尔, G. H., 478
- Bowlby, J. 鲍尔比, J., 406
- Boysen, S. T. 波易森, S. T., 54
- Bradbury, T. N. 布拉德伯里, T. N., 436
- Brady, R. M. 布雷迪, R. M., 213
- Brage, D. 布拉吉, D., 393
- Brainerd, C. J. 布雷纳德, C. J., 315
- Branden, N. 布兰登, N., 421
- Branscombe, N. R. 布兰斯科姆, N. R., 72, 462
- Bratslavsky, E. 布拉斯特拉夫斯基, E., 78—79
- Brauer, M. 布劳尔, M., 171, 342
- Braver, S. L. 布里巴, S. L., 353
- Breckler, S. J. 布雷克勒, S. J., 155
- Brehm, J. W. 布雷姆, J. W., 291
- Brehm, S. S. 布雷姆, S. S., 291, 429, 439
- Brendl, C. M. 布伦德, C. M., 235
- Brennan, K. A. 布伦南, K. A., 408
- Brewer, M. B. 布鲁尔, M. B., 234, 236, 271, 353
- Brickman, P. 布里克曼, P., 432
- Brief, D. E. 布里夫, D. E., 290
- Bringle, R. G. 布英格, R. G., 438
- Bristow, D. N. 布里斯托, D. N., 74
- Britt, T. W. 布里特, T. W., 269
- Brock, T. C. 布洛克, T. C., 204
- Brody, L. R. 布罗迪, L. R., 96, 97
- Brookins, C. C. 布鲁金斯, C. C., 72, 238
- Brooks, J. 布鲁克斯, J., 53
- Brower, A. M. 布劳尔, A. M., 282
- Brown, J. D. 布朗, J. D., 53, 49, 114, 381
- Brown, R. J. 布朗, R. J., 234, 269, 271
- Brown, T. J. 布朗, T. J., 519
- Brown, W. M. 布朗, W. M., 493
- Browne, A. 布朗, A., 475
- Bruck, M. 布鲁克, M., 315
- Bruins, J. J. 布鲁因斯, J. J., 352
- Bruner, J. S. 布鲁纳, J. S., 123
- Bryan, J. H. 布赖恩, J. H., 498
- Bryson, J. B. 布莱森, J. B., 438
- Buck, R. 巴克, R., 95
- Budesheim, T. L. 布德山姆, T. L., 203
- Buehler, 比勒, 284
- Bui, K.-V. T. 裴, K.-V. T., 435
- Bullock, W. A. 布洛克, W. A., 365
- Bullough, V. L. 布洛, V. L., 418
- Burbank, V. 伯班克, V., 449
- Burger, J. M. 伯格, J. M., 145, 291, 301, 302, 303
- Burgess, D. 伯吉斯, D., 259
- Burgess, E. W. 伯吉斯, E. W., 420

Burke, P. J. 伯克, P. J., 436
 Burnstein, E. 伯恩斯坦, E., 492
 Bushman, B. J. 布须曼, B. J., 38, 70, 446, 455, 466
 Buss, A. H. 巴斯, A. H., 53, 455
 Buss, D. M. 巴斯, D. M., 13, 20, 387, 415, 430, 451
 Bussey, K. 伯西, K., 61
 Buunk, B. P. 布恩克, B. P., 419, 438
 Buvinic, M. L. 布维尼克, M. L., 454
 Byrne, D. 伯恩, D., 382, 383

C

Cacioppo, J. T. 卡乔波, J. T., 13, 161, 166, 192, 198, 211, 217, 218, 219, 300
 Caldas, S. J. 卡尔达斯, S. J., 238
 Campbell, A. C. 坎贝尔, A. C., 447, 452, 498
 Campbell, D. T. 坎贝尔, D. T., 210, 243, 282
 Campbell, J. D. 坎贝尔, J. D., 53, 289
 Campbell, L. 坎贝尔, L., 207
 Campbell, R. R. 坎贝尔, R. R., 469
 Campbell, W. K. 坎贝尔, W. K., 113, 407, 421
 Cantor, J. R. 康托尔, J. R., 208
 Cantril, H. 坎特里尔, H., 72, 217
 Capaldi, D. 卡帕尔迪, D., 475
 Capitanio, J. P. 卡皮塔尼奥, J. P., 168, 262
 Cappe, R. F. 卡普, R. F., 396
 Caprara, G. V. 卡普拉拉, G. V., 449
 Carey, G. 凯里, G., 451
 Carli, L. L. 卡利, L. L., 214, 215, 384
 Carlsmith, J. M. 卡尔史密斯, J. M., 178, 179, 186, 458
 Carlson, M. 卡尔森, M., 398, 458, 511
 Carnelley, K. B. 卡内利, K. B., 408
 Cartwright, D. 卡特赖特, D., 341
 Carver, C. S. 卡弗, C. S., 54, 55, 57
 Casey, R. J. 凯西, R. J., 373
 Cash, T. F. 卡什, T. F., 384
 Cassell, P. G. 卡塞尔, P. G., 315
 Cassidy, J. 卡西迪, J., 407
 Cast, A. D. 卡斯特, A. D., 49
 Castano, E. 卡斯塔诺, E., 236
 Catalano, R. 卡塔拉诺, R., 454
 Caudron, S. 考德隆, S., 323
 Caughey, J. L. 考伊, J. L., 6
 Ceci, S. J. 塞西, S. J., 315
 Cecil, H. 塞西尔, H., 201
 Celuch, K. 塞鲁什, K., 220
 Chaiken, S. 蔡肯, S., 156, 163, 168, 171, 198, 203, 206
 Chaikin, A. L. 蔡金, A. L., 413
 Chan, D. K. -S. 陈, D. K. -S., 110, 111
 Chang, 张, 379
 Chang, L. 张, L., 57
 Chang, Z. 张, Z., 379
 Chapdelaine, A. 沙普德莱纳, A., 383
 Chaplin, W. F. 卓别林, W. F., 94
 Chartrand, T. L. 查特兰德, T. L., 297, 298
 Check, J. V. P. 切克, J. V. P., 469
 Chelune, G. J. 切伦, G. J., 413
 Chemers, M. M. 切莫斯, M. M., 346, 350
 Chen, A. C. 陈, A. C., 377
 Chen, H. 陈, H., 108
 Chen, M. 陈, M., 177
 Chen, N. Y. 陈, N. Y., 373
 Chen, S. C. 陈, S. C., 91, 329
 Chiu, C. -Y. 邱, C. -Y., 100, 293
 Choi, I. 崔, I., 111, 184
 Choi, S. -H. 崔, S. -H., 64, 66
 Chravala, C. 科拉瓦拉, C., 292
 Christensen, L. 克里斯滕森, L., 42
 Christensen, P. N. 克里斯滕森, P. N., 395
 Cialdini, R. B. 恰尔蒂尼, R. B., 72, 114, 185, 290, 293, 301, 303, 427, 511, 512
 Ciarocco, N. J. 西娅罗科, N. J., 288
 Cini, M. A. 基尼, M. A., 326
 Claire, T. 克莱尔, T., 240
 Clark, C. L. 克拉克, C. L., 422
 Clark, K. B. 克拉克, K. B., 71, 538
 Clark, M. 克拉克, M., 538
 Clark, M. P. 克拉克, M. P., 71
 Clark, M. S. 克拉克, M. S., 404, 411
 Clark, R. D. 克拉克, R. D., III, 505
 Coan, D. 科恩, D., 315
 Coats, E. J. 柯茨, E. J., 97
 Coats, S. 柯茨, S., 236
 Codol, J. P. 科多尔, J. P., 342
 Cogan, J. C. 科根, J. C., 376
 Cohen, D. 科恩, D., 467, 468
 Cohen, G. L. 科恩, G. L., 271
 Cohen, R. L. 科恩, R. L., 190—191
 Cohn, E. G. 科恩, E. G., 458

Coker, D. R. 库克, D. R., 61
 Cole, M. 科尔, M., 407
 Collins, 科林斯, 408
 Collins, B. E. 科林斯, B. E., 290
 Collins, M. A. 科林斯, M. A., 374
 Collins, N. L. 科林斯, N. L., 411
 Collins, R. L. 科林斯, R. L., 76
 Columbo, J. 科伦坡, J., 41
 Comer, D. R. 科梅尔, D. R., 333
 Comte, I. A. 孔德, I. A., 489
 Conger, J. A. 康格, J. A., 346, 408
 Conger, J. D. 康格, J. D., 391
 Congregation for the Doctrine of the Faith, 261 天主
 教教义部, 261
 Conner, M. 康纳, M., 158, 173
 Conner, R. C. 康纳, R. C., 492
 Conrath, D. W. 康拉特, D. W., 367
 Cook, H. B. K. 库克, H. B. K., 448—449
 Cook, S. W. 库克, S. W., 267, 268, 436
 Cook, T. D. 库克, T. D., 36
 Cooley, C. H. 库利, C. H., 54
 Coombs, F. S. 库姆斯, F. S., 170
 Cooper, 库珀, 188
 Cooper, H. H. A. 库珀, H. H. A., 449
 Copper, C. 考珀, C., 323
 Corby, N. H. 科比, N. H., 174
 Corney, R. 科尼, R., 521
 Cottrell, N. B. 科特雷尔, N. B., 331
 Cowan, G. A. 考恩, G. A., 262, 469
 Cowen, P. A. 考恩, P. A., 462
 Cox, M. G. 考克斯, M. G., 97
 Cox News Service, 考克斯新闻社, 473
 Cozby, P. C. 柯兹比, P. C., 420
 Crandall, C. S. 克兰德尔, C. S., 289, 377
 Crano, W. D. 克拉诺, W. D., 171, 296
 Crawford, A. M. 克劳福德, A. M., 240, 263
 Crenshaw, M. 克伦肖, M., 449
 Crichlow, S. 克里奇洛, S., 345
 Crisp, R. J. 克里斯普, R. J., 246
 Critelli, J. W. 克里泰利, J. W., 474
 Crites, S. L. 克赖茨, S. L., 539
 Crocker, J. 克罗克, J., 13, 70, 71, 237, 251
 Croizet, J.-C. 克鲁瓦泽, J.-C., 240
 Crosby, F. 克罗斯比, F., 214, 518
 Cross, S. E. 克劳斯, S. E., 64, 365, 366, 403, 406
 Crowley, A. E. 克劳利, A. E., 209

Crowley, M. 克劳利, M., 489, 519, 524
 Cunningham, M. R. 坎宁安, M. R., 301, 377, 387,
 510, 511, 512
 Cunningham, W. A. 坎宁安, W. A., 177
 Curran, J. P. 柯伦, J. P., 396
 Curtis, R. C. 柯蒂斯, R. C., 389
 Cutrona, C. E. 卡特罗纳, C. E., 392, 434

D

Dabbs, J. M. 戴比斯, J. M., 452
 Cakof, G. A. 卡柯夫, G. A., 521
 Dallager, 达拉格尔, 483
 Daly, J. A. 戴利, J. A., 390
 Daly, M. 戴利, M., 448, 451, 475
 Dana, E. R. 达娜, E. R., 58
 Dardenne, B. 达登, B., 140
 Darley, J. M. 达利, J. M., 13, 306, 494, 500—
 501, 503, 506, 523
 Darwin, C. 达尔文, C., 20, 93
 Davidson-Podgorny, G. 戴维森-博德格内, G.,
 270
 Davies, M. F. 戴维斯, M. F., 55
 Davis, C. G. 戴维斯, C. G., 138
 Davis, C. M. 戴维斯, C. M., 469
 Davis, J. H. 戴维斯, J. H., 340
 Davis, J. L. 戴维斯, J. L., 385
 Davis, K. E. 戴维斯, K. E., 12, 104—105,
 386, 408
 Davis, M. H. 戴维斯, M. H., 55, 57, 395,
 515, 516
 Davis, S. 戴维斯, S., 387
 Davis, T. L. 戴维斯, T. L., 96
 Davison, J. Jr. 戴维森, J., Jr., 224
 Dawes, R. M. 道斯, R. M., 132
 Dawkins, R. 道金斯, R., 20
 Dawson, R. E. 道森, R. E., 220
 Dean, K. E. 迪恩, K. E., 474
 Deaux, K. 杜加斯, K., 71, 72, 125, 236, 379
 DeBono, K. G. 德伯诺, K. G., 219, 220
 De Cecco, J. P. 得科, J. P., 418
 De Cremer, D. 德克里莫, D., 352
 De Dreu, C. K. 得德鲁, C. K., 353
 DeFleur, M. L. 德弗勒, M. L., 227
 Delgado-Gaitan, C. 德尔加多-盖坦, C., 16
 Dembroski, T. M. 登布罗斯基, T. M., 203
 Depaulo, B. M. 德保罗, B. M., 95, 115, 117, 391

Depret, E. F. 德普雷, E. F., 131
 Depue, R. A. 德普, R. A., 365
 Derlega, V. J. 戴蓝吉, V. J., 384, 413
 Desforges, D. M. 德福奇, D. M., 268
 Deutsch, M. 多伊奇, M., 279, 286
 Devine, 迪瓦恩, 122, 265
 Devine, P. G. 迪瓦恩, P. G., 237, 255, 265, 266, 269
 Devlin, P. K. 德夫林, P. K., 262
 Devos, G. 狄维士, G., 64
 DeWaal, F. 德瓦尔, F., 364
 DeWine, S. 德万, S., 521
 Diener, E. 迪纳, E., 335, 336, 337, 374, 516
 Dijker, A. J. 狄克尔, A. J., 126
 Dijksterhuis, A. 狄克斯特霍伊斯, A., 126, 175
 Dill, J. C. 迪, J. C., 110
 Dill, K. E. 迪, K. E., 465, 466
 Dillehay, R. C. 迪勒亥, R. C., 355—356
 Dimberg, U. 丁伯格, U., 297
 Dindia, K. 丁迪亚, K., 413
 Dion, K. C. 狄安, K. C., 421
 Dion, K. K. 狄安, K. K., 373—374, 421, 429
 Dion, K. L. 狄安, K. L., 421, 429
 Dionne, E. J. 迪翁, E. J., 494, 519
 Dodge, K. L. 道奇, K. L., 436
 Dodgson, P. G. 道奇森, P. G., 187
 Dolinski, D. 林斯基, D., 297
 Dollard, J. 拉德, J., 12
 Donahue, M. J. 多纳休, M. J., 250
 Donnerstein, E. 唐纳斯坦, E., 469
 Doob, A. N. 杜布, A. N., 183
 Dorfman, D. D. 多尔夫曼, D. D., 211, 368
 Dorfman, J. 多尔夫曼, J., 122
 Dossett, D. L. 多赛特, D. L., 176
 Dotan, I. 杜坦, I., 439—440
 Doty, R. M. 多蒂, R. M., 249
 Dovidio, J. F. 多维迪奥, J. F., 124, 129, 176, 177, 235, 237, 252, 254, 255, 267, 268, 273, 507, 509, 519
 Downing, R. L. 唐宁, R. L., 336
 Downs, 当斯, 379
 Drabman, R. S. 德拉布曼, R. S., 466
 Drahman, D. 德拉布曼, D., 203
 Drew, J. B. 德鲁, J. B., 406
 Drigotas, S. M. 德里格塔斯, S. M., 432
 Dryer, D. C. 德莱尔, D. C., 387

Duan, C. 杜安, C., 514
 DuCharme, K. A. 迪沙尔姆, K. A., 175
 Duck, S. 杜克, S., 395, 412
 Duckitt, J. 杜里特, J., 242
 Duclos, S. E. 杜克洛, S. E., 164
 Duncan, C. P. 邓肯, C. P., 208
 Dunkel-Schetter, C. 邓克尔-舍特, C., 521
 Dunning, D. 当宁, D., 67, 114
 Dutton, D. G. 达顿, D. G., 426
 Duval, S. 杜瓦尔, S., 13, 54
 Duval, T. S. 杜瓦尔, T. S., 14, 58, 114
 Dziech, B. W. 德泽赤, B. W., 259

E

Eagly, A. H. 伊格里, A. H., 13, 97, 126—127, 156, 168, 192, 203, 205, 292, 349, 389, 447, 489, 519, 524
 Ebbsen, E. B. 埃贝森, E. B., 368
 Echabe, A. E. 艾查贝, A. E., 171, 176
 Eckenrode, J. 艾肯罗德, J., 520
 Edgerton, R. 艾杰顿, R., 467
 Edney, J. J. 艾德尼, J. J., 352
 Edson, R. 埃德森, R., 278, 318
 Edwards, C. P. 爱德华兹, C. P., 495
 Edwards, K. 爱德华兹, K., 140
 Ehrhardt, A. A. 埃尔哈特, A. A., 61
 Eisenberg, N. 艾森伯格, N., 489, 496, 497, 521
 Eisenberger, R. 艾森贝格尔, R., 299
 Eisenstadt, D. 艾森斯塔特, D., 178
 Ekman, P. 艾克曼, P., 93, 115, 116, 117
 Elbedour, S. 埃尔伯多, S., 409
 Eldridge, N. S. 埃尔德里奇, N. S., 418
 Elkin, R. A. 埃尔金, R. A., 217
 Ellemers, N. 艾尔莫斯, N., 247
 Ellis, A. L. 埃利斯, A. L., 482
 Ellis, J. 埃利斯, J., 523—524
 Ellsworth, P. C. 埃尔斯沃思, P. C., 13, 537
 Elms, A. C. 埃尔姆斯, A. C., 11, 41, 306
 Elsbach, K. D. 艾尔斯巴克, K. D., 38
 Ely, R. J. 伊利, R. J., 226
 Emmons, R. A. 埃蒙斯, R. A., 516
 Emswiller, T. 艾姆斯威勒, T., 518
 Engstrom, Y. 恩格斯特伦, Y., 406
 Epley, N. 艾培利, N., 41, 297
 Epstein, J. L. 爱泼斯坦, J. L., 468
 Epstein, S. 爱泼斯坦, S., 52, 69

Erber, R. 埃伯, R., 397—398
 Erickson, B. 埃里克森, B., 214
 Eron, L. D. 叶龙, L. D., 24, 26, 465, 466
 Erwin, P. G. 欧文, P. G., 396
 Eskenazi, J. 埃斯克纳齐, J., 229
 Esser, J. K. 埃瑟尔, J. K., 344
 Esses, V. M. 埃塞斯, V. M., 125
 Evans, R. I. 埃文斯, R. I., 210, 501
 Evans, S. M. 埃文斯, S. M., 432
 Eysenck, H. J. 艾森克, H. J., 365

F

Fagot, B. I. 法尔格, B. I., 61
 Fairey, P. J. 费尔雷, P. J., 289
 Fallon, A. 法伦, A., 376
 Farb, P. 法尔布, P., 467
 Farr, R. M. 法尔, R. M., 10
 Farrington, D. P. 法林顿, D. P., 446
 Faulkner, S. J. 福克纳, S. J., 415
 Fazio, R. H. 法齐奥, R. H., 168, 172, 186
 Federal Bureau of Investigation 联邦调查局, 468
 Feeney, B. C. 菲尼, B. C., 407
 Fehr, B. 菲尔, B., 422
 Fein, S. 芬党, S., 125
 Feingold, 法因戈尔德, 383
 Feingold, A. 法因戈尔德, A., 373, 374, 379, 387
 Feldman, R. S. 费尔德曼, R. S., 97, 116
 Felicio, D. M. 费利西奥, D. M., 100
 Felmlee, D. H. 菲尔姆雷, D. H., 403, 413, 441
 Fenigstein, A. 费尼格斯坦, A., 55, 57
 Ferguson, G. 弗格森, G., 354
 Fernald, J. L. 弗纳尔德, J. L., 261
 Ferrari, J. R. 法拉利, J. R., 88
 Feshbach, S. 费什巴赫, S., 206
 Festinger, L. 费斯廷格, L., 11, 12, 28, 29, 178, 179, 182, 186, 335, 342, 363, 367, 384
 Fiedler, F. E. 费德勒, F. E., 346, 347, 348, 349
 Fiedler, K. 费德勒, K., 107
 Fine, G. A. 费因, G. A., 27, 38, 323
 Firestone, I. J. 费尔斯通, I. J., 371
 Fishbein, M. 菲什拜因, M., 170, 172, 173
 Fisher, J. D. 费希尔, J. D., 520, 521
 Fiske, A. P. 费斯克, A. P., 12, 150
 Fiske, S. T. 费斯克, S. T., 13, 90, 97, 110, 111, 122, 124, 131, 255, 257, 259, 260
 Fitzgerald, L. F. 菲茨杰拉德, L. F., 259, 260
 Fleming, M. A. 弗莱明, M. A., 156
 Fletcher, B. 弗莱彻, B., 57
 Fletcher, G. J. O. 弗莱彻, G. J. O., 423
 Foddy, M. 福迪, M., 345
 Ford, C. S. 福特, C. S., 375
 Fordham, S. 福德姆, S., 238
 Forgas, J. P. 佛格斯, J. P., 298
 Forrest, J. A. 福雷斯特, J. A., 116
 Forster, J. 福斯特, J., 166
 Forsyth, D. R. 福赛斯, D. R., 338
 Foubert, J. D. 富贝尔, J. D., 482
 Fouts, R. 福茨, R., 492
 Fox, D. R. 福克斯, D. R., 42
 Fox, P. 福克斯, P., 523—524
 Fox, R. 福克斯, R., 264
 Francis, J. 弗朗西斯, J., 58
 Frank, M. G. 弗兰克, M. G., 113
 Franks, P. 弗兰克斯, P., 406
 Franzoi, 弗兰佐, 379
 Franzoi, S. L. 弗兰佐, S. L., 55, 57, 375, 379
 Fraser, C. 弗雷泽, C., 341
 Frazier, P. A. 弗雷泽, P. A., 259, 436
 Fredricks, A. J. 里克斯, A. J., 176
 Fredrickson, B. L. 弗雷德里克松, B. L., 379
 Freedman, J. L. 弗里德曼, J. L., 38
 French, J. R. P. 弗兰切, J. R. P., 279
 Frenkl, O. J. 弗兰克尔, O. J., 183
 Freund, T. 弗罗因德, T., 101
 Frey, K. P. 弗雷, K. P., 205
 Freyd, J. J. 弗雷伊德, J. J., 450
 Freidman, H. S. 弗里德曼, H. S., 96, 117
 Friesen, W. V. 弗瑞森, W. V., 117
 Frieze, I. H. 弗里兹, I. H., 374
 Frisch, D. M. 弗里施, D. M., 520
 Froming, W. J. 弗洛明, W. J., 54, 57, 170, 290
 Fry, D. P. 弗莱, D. P., 448
 Fulcher, R. 富尔彻, R., 537
 Fultz, J. 富兹, J., 512
 Funk, C. L. 芬克, C. L., 158

G

Gabrenya, W. K. 加布兰亚, W. K., 333
 Gaertner, S. L. 格特纳, S. L., 252, 267, 268, 507, 519
 Gagne, F. M. 加涅, F. M., 432
 Gaines, S. O. 盖恩斯, S. O., 65

- Galinsky, A. D. 林斯基, A. D., 137
 Gallup, G. G. 盖洛普, G. G., 54
 Gammage, K. L. 甘米奇, K. L., 323
 Gamson, W. A. 盖姆森, W. A., 311
 Gangestad, S. W. 甘杰斯塔德, S. W., 92, 377
 Garate, J. F. V. 加拉特, J. F. V., 171
 Garcia, J. E. 加西亚, J. E., 349
 Garcia, S. D. 加西亚, S. D., 383
 Gardner, W. L. 加德纳, W. L., 364, 404
 Garfinkel, P. 加芬克尔, P., 436
 Gargano, G. M. 加尔加诺, G. M., 333
 Garner, D. M. 加纳, D. M., 379
 Gartner, R. 加特纳, R., 450
 Gates, M. F. 盖茨, M. F., 329
 Gathorne-Hardy, J. 盖索恩-哈迪, J., 420
 Geen, R. G. 格林, R. G., 365, 445, 453, 455, 466, 472
 Geiselman, R. E. 格塞尔曼, R. E., 381
 Gelles, R. J. 热勒, R. J., 455, 460
 Georgesen, J. C. 乔治森, J. C., 241
 Gerard, H. B. 杰拉德, H. B., 182, 279, 286
 Gerbasi, K. C. 杰尔巴西, K. C., 144
 Gergen, K. J. 格根, K. J., 12, 335, 418, 494
 Gergen, M. M. 格根, M. M., 418
 Gerstenfield, P. B. 格斯坦菲尔德, P. B., 241, 450
 Gerver, B. M. 格维, B. M., 100
 Gettleman, T. E. 盖特尔曼, T. E., 379
 Giancola, P. R. 詹科拉, P. R., 459
 Gibbons, F. X. 吉本斯, F. X., 54, 75
 Gibson, B. 吉布森, B., 87
 Giddens, A. 吉登斯, A., 16
 Gifford, R. K. 吉福德, R. K., 130
 Gilbert, B. J. 吉尔伯特, B. J., 482
 Dilbert, D. T. 迪尔伯特, D. T., 126
 Gilbert, L. A. 吉尔伯特, L. A., 418
 Gilliland, K. 吉利兰, K., 365
 Gilovich, T. 季洛维奇, T., 113, 183, 297
 Glenn, E. S. 格伦, E. S., 365
 Glick, P. 格里克, P., 255, 257, 259, 260
 Godfrey, D. K. 戈弗雷, D. K., 86
 Goethals, G. R. 格塔尔斯, G. R., 139, 342
 Goffman, E. 高夫曼, E., 54, 85, 115, 237
 Goldman, L. 高盛, L., 353
 Gonnerman, M. E. 冈纳曼, M. E., 92
 Gonsiorek, J. C. Gonsiorek, J. C., 418
 Gonzales, M. H. 冈萨雷斯, M. H., 204
 Goodall, J. 古多尔, J., 492
 Goodwin, S. A. 古德温, S. A., 131
 Gorassini, D. R. 戈拉西尼, D. R., 301
 Gordon, R. A. 戈登, R. A., 87
 Göregenli, M. 格勒根利, M., 18
 Gottman, J. M. 戈特曼, J. M., 434, 435
 Gouldner, A. W. 古尔德纳, A. W., 493
 Graham, S. R. 格雷厄姆, S. R., 11
 Grammar, K. 格拉莫, K., 422
 Grandin, E. 格兰丁, E., 475
 Granstrom, K. 格伦斯特伦, K., 345
 Gray, S. A. 格雷, S. A., 376
 Greaves, L. 格里夫斯, L., 202
 Greaca, A. M. la 格雷亚卡, A. M. la, 396
 Green, 格林, 261
 Green, C. W. 格林, C. W., 339
 Green, D. P. 格林, D. P., 454
 Green, J. D. 格林, J. D., 53, 407
 Green, L. R. 格林, L. R., 392
 Green, M. C. 格林, M. C., 204
 Greenberg, J. 格林伯格, J., 77, 129
 Greenberg, M. S. 格林伯格, M. S., 520
 Greenfield, P. M. 格林菲尔德, P. M., 64
 Greenland, K. 格陵兰岛, K., 269
 Greenwald, A. G. 格林沃尔德, A. G., 27, 60, 150, 229
 Gregory, W. L. 格雷戈里, W. L., 224
 Griffin, 格里芬, 284
 Groenewoud, J. T. 格鲁乌德, J. T., 271—272
 Grogan, S. 格罗根, S., 381
 Gross, A. E. 格罗斯, A. E., 520
 Gross, S. R. 格罗斯, S. R., 139
 Groth, A. N. 格罗斯, A. N., 474
 Gruder, C. L. 格鲁德, C. L., 201
 Gruenfeld, D. H. 格林菲尔德, D. H., 296
 Gruner, C. R. 古纳亚尔, C. R., 208
 Grusec, J. E. 格鲁撒克, J. E., 498
 Grush, J. E. 格鲁士, J. E., 369
 Gudjonsson, G. H. 格维兹永松, G. H., 315
 Guerin, B. 盖琳, B., 330
 Guerra, N. G. 格拉, N. G., 48
 Guimond, S. 古蒙德, S., 241
 Gump, B. B. 阿甘, B. B., 75
 Gutierrez, S. E. 古铁雷斯, S. E., 387
- ## H
- Hafer, C. L. 哈弗, C. L., 145, 519

- Hagendoorn, L. 哈根杜姆, L., 248
Hagestad, G. O. 霍格斯塔德, G. O., 436
Halberstadt, J. 哈尔伯施塔特, J., 377
Halford, W. K. 哈尔福德, W. K., 434
Hall, J. A. 霍尔, J. A., 97
Hamilton, D. L. 汉密尔顿, D. L., 93, 130
Hamilton, J. T. 汉密尔顿, J. T., 31, 466
Hampson, S. E. 汉普森, S. E., 123
Hansen, C. H. 汉森, C. H., 94
Hansen, R. D. 汉森, R. D., 94
Hanson, R. K. 汉森, R. K., 478
Harari, H. 哈拉里, H., 301
Hardin, G. 哈丁, G., 351
Hare, A. P. 哈尔, A. P., 345
Harkins, 哈金斯, 334
Harmon-Jones, 哈蒙-琼斯, 160
Harmons-Jones, E. 哈蒙斯-琼斯, E., 188
Harre, R. 哈勒, R., 48, 51
Harris, M. B. 哈里斯, M. B., 256, 511
Harris, M. J. 哈里斯, M. J., 142, 241
Harris, R. N. 哈里斯, R. N., 89
Harris, S. M. 哈里斯, S. M., 379
Harris, V. A. 哈里斯, V. A., 105
Harrison, A. 哈里森, A., 375
Harter, S. 哈特, S., 422
Hartley, W. S. 哈特利, W. S., 63
Hartmann, D. P. 哈特曼, D. P., 37, 472
Hartup, W. 哈图普, W., 463
Harvey, J. H. 哈维, J. H., 136, 429
Harwood, R. L. 哈伍德, R. L., 407
Haselton, M. G. 哈兹尔顿, M. G., 415
Haslam, N. 哈斯拉姆, N., 150
Haslam, S. A. 哈斯拉姆, S. A., 9, 346
Hass, R. G. 哈斯, R. G., 252, 253
Hastie, R. 黑斯蒂, R., 135, 136, 354, 355, 356
Hastorf, A. 哈斯托弗, A., 72
Hatfield, (Walster) E. 哈特菲尔德, (沃尔斯特)
E., 11, 13, 373, 425, 426, 429, 433, 439, 520
Hau, K. T. 郝, K. T., 104
Haugtvedt, C. P. 霍格特维特, C. P., 208, 211,
212, 219
Hawkins, S. A. 霍金斯, S. A., 136
Hayman, B. S. 海曼, B. S., 315
Hazan, C. 哈杉, C., 407
Heath, L. 希思, L., 134
Heatherton, T. F. 希瑟顿, T. F., 53, 78, 379
Hebl, M. R. 赫伯, M. R., 269, 379
Hecht, M. A. 赫克特, M. A., 97
Hegeman, K. E. 赫格曼, K. E., 483—484
Heider, F. 海德, F., 10, 12, 102, 178, 384, 389
Heine, S. J. 海涅, S. J., 114, 184
Helgeson, S. 赫尔格森, S., 349
Helgeson, V. S. 赫尔格松, V. S., 363, 436
Hellpach, W. 黑尔帕赫, W., 12
Helmreich, R. 黑尔姆赖希, R., 13
Helson, R. 海尔森, R., 64
Henderson-King, D. 亨德森-金, D., 189
Hendrick, C. 亨德里克, C., 421, 423, 429
Hendrick, S. S. 亨德里克, S. S., 421, 423
Henry, S. 亨利, S., 51, 72
Hepworth, J. T. 赫普沃斯, J. T., 454
Herbert, J. 赫伯特, J., 452
Herek, G. M. 赫里克, G. M., 168, 250, 261, 262,
263, 268, 344, 414, 418
Herold, E. S. 赫罗尔德, E. S., 176
Hertwig, R. 赫特维希, R., 41
Herzog, M. E. 赫尔佐克, M. E., 375
Hewstone, M. 胡斯顿, M., 247, 367, 271—272
Hicks, D. 希克斯, D., 480
Higgins, E. T. 希金斯, E. T., 51, 58, 132, 133
Higgins, R. L. 希金斯, R. L., 89
Hilgard, E. R. 希尔加德, E. R., 478
Hill, C. T. 希尔, C. T., 429
Hill, D. R. 希尔, D. R., 489
Hill, K. 希尔, K., 377
Hilton, J. L. 希尔顿, J. L., 124
Himes, G. T. 海姆斯, G. T., 54
Hinck, S. S. 欣克, S. S., 482
Hinde, R. A. 欣德, R. A., 453
Hing, L. 兴格, L., 265
Hippel, W. V. 希佩尔, W. V., 124
Hirt, E. R. 希尔特, E. R., 72, 89, 90
Hixson, J. G. 希克森, J. G., 126
Ho, D. Y.-F. 何, D. Y.-F., 293
Hobart, C. W. 霍巴特, C. W., 429
Hodges, S. D. 霍奇斯, S. D., 164
Hoffman, L. E. 霍夫曼, L. E., 10
Hoffman, M. L. 霍夫曼, M. L., 513
Hofstede, C. 霍夫斯泰德, C., 365
Hogg, M. A. 霍格, M. A., 71, 289
Holahan, C. J. 霍拉汉, C. J., 439
Holden, R. R. 霍顿, R. R., 27

Hollabaugh, L. C. 霍拉鲍, L. C., 473—474
 Hollander, E. P. 霍兰德, E. P., 346
 Hollingshead, A. B. 霍林斯黑德, A. B., 406
 Hollon, S. D. 霍隆, S. D., 148
 Holmes, J. G. 霍姆斯, J. G., 432
 Holmes, W. H. 霍姆斯, W. H., 105
 Holstein, J. A. 荷斯坦, J. A., 21
 Holt, C. S. 霍尔特, C. S., 410
 Holyfield, L. 霍利菲尔德, L., 323
 Homans, G. C. 霍曼斯, G. C., 363
 Homer, P. M. 霍默, P. M., 158
 Horowitz, L. M. 霍洛维茨, L. M., 387
 Horton, R. W. 霍顿, R. W., 480
 Hotte, A. M. 奥特, A. M., 158
 Houston, S. 休斯顿, S., 259
 Hovland, C. I. 霍夫兰, C. I., 201
 Hovland, C. J. 霍夫兰, C. J., 11, 12, 197, 201, 208, 454
 Howard, D. J. 霍华德, D. J., 299
 Howard, J. A. 霍华德, J. A., 388, 430
 Hoyer, W. D. 霍耶, W. D., 209
 Hoyt, D. R. 霍伊特, D. R., 382
 Hoyt, W. T. 霍伊特, W. T., 30
 Hu, L. 胡, L., 236
 Huesmann, L. R. 休斯曼, L. R., 464, 465, 466, 480
 Huff, C. 赫夫, C., 41
 Huguet, P. 于盖, P., 314
 Hui, C. H. 辉, C. H., 472
 Hull, C. L. 赫尔, C. L., 329
 Hull, J. G. 赫尔, J. G., 57, 77, 459, 460
 Hunsgwerger, B. 亨斯威尔格, B., 250
 Hunter, B. A. 亨特, B. A., 474
 Huston, A. C. 胡斯顿, A. C., 462
 Hutnik, N. 胡特尼克, N., 71
 Hwang, N. 黄, N., 259
 Hyers, L. 海尔斯, L., 255, 269
 Hyman, L. M. 海曼, L. M., 94

I

Ickes, W. 伊克斯, W., 392, 436
 Ilko, S. A. 伊尔科, S. A., 86
 Ingram, R. E. 英格拉姆, R. E., 57
 Inkster, J. A. 英克斯特, J. A., 183
 Inman, M. L. 英曼, M. L., 111
 Insko, C. A. 因斯科, C. A., 286

Inzlicht, M. 因兹利希特, M., 240
 Isbell, L. M. 伊斯贝尔, L. M., 216
 Isen, A. M. 伊森, A. M., 510, 511
 Isenberg, D. 伊森伯格, D., 342
 Ishii-Kuntz, M. 18
 Ito, T. A. 伊藤, T. A., 489
 Iwao, S. 岩, S., 184
 Iyengar, S. 艾扬格, S., 101
 Izard, C. E. 伊泽德, C. E., 93

J

Jackson, J. W. 杰克逊, J. W., 245
 Jackson, L. A. 杰克逊, L. A., 247, 373
 Jackson, L. M. 杰克逊, L. M., 259
 Jackson, S. E. 杰克逊, S. E., 323
 Jacobs, R. C. 雅各布, R. C., 282
 Jacobson, L. 雅各布森, L., 141
 James, L. M. 詹姆斯, L. M., 287
 James, W. 詹姆斯, W., 50—51
 Jamieson, D. W. 贾米森, D. W., 92
 Janis, I. L. 詹尼斯, I. L., 206, 209, 216, 343
 Jarvis, W. B. G. 贾维斯, W. B. G., 157
 Jenson, R. E. 詹森, R. E., 225
 Jepson, C. 杰普森, C., 206
 Joe, J. R. 乔, J. R., 66
 Johar, G. V. 乔哈尔, G. V., 206
 John, O. P. 约翰, O. P., 90, 101
 Johnson, B. T. 约翰逊, B. T., 349
 Johnson, C. 约翰逊, C., 130, 349
 Johnson, J. D. 约翰逊, J. D., 459
 Johnson, K. 约翰逊, K., 262
 Johnson, R. D. 约翰逊, R. D., 336
 Johnston, J. H. 约翰斯顿, J. H., 134
 Joiner, T. E. 乔纳, T. E., 421
 Joireman, J. A. 乔莱曼, J. A., 353
 Jones, D. 琼斯, D., 377
 Jones, E. 琼斯, E., 139
 Jones, E. E. 琼斯, E. E., 8, 12, 85, 86, 87, 88, 101, 104—105, 111, 259
 Jones, S. C. 琼斯, S. C., 67
 Jones, W. H. 琼斯, W. H., 392, 395, 396, 418
 Jordan, W. D. 约旦, W. D., 252
 Josephs, R. A. 约瑟夫, R. A., 69, 78
 Judd, C. M. 贾德, C. M., 236, 255
 Judd, M. 贾德, M., 171
 Jussim, L. 朱西姆, L., 14, 68, 142

K

- Kacmar, K. M. 卡奇马尔, K. M., 298
 Kagehiro, D. K. 景广, D. K., 537
 Kagitcibasi, C. 卡其特茨巴斯, C., 17
 Kahle, L. R. 卡勒, L. R., 158
 Kahneman, D. 卡尼曼, D., 132, 133, 134, 137
 Kallgren, C. A. 谢尔格伦, C. A., 171, 290, 389
 Kalven, H. Jr. 卡尔文, H. Jr., 340, 355, 356
 Kanagawa, C. C., 64, 365
 Kanazawa, S. 金泽, S., 102
 Kandel, D. B. 坎德尔, D. B., 382
 Kaplan, G. D. 卡普兰, G. D., 342
 Kaplan, K. J. 卡普兰, K. J., 410—411
 Kaplan, M. F. 卡普兰, M. F., 340, 342
 Karabenick, S. A. 卡拉贝尼克, S. A., 518
 Karasawa, K. 唐泽, K., 111
 Karau, S. J. 卡劳, S. J., 332, 333, 340
 Karlins, M. 卡林斯, M., 125
 Karracker, K. H. 卡拉克, K. H., 373
 Kashima, Y. 鹿岛, Y., 65, 99, 183, 184, 365
 Kashubeck, S. 卡苏贝克, S., 379
 Kashy, D. A. 喀莎, D. A., 115, 395
 Kassin, S. M. 卡辛, S. M., 315, 316—317
 Katz, D. 卡兹, D., 166, 167
 Katz, I. 卡兹, I., 252, 253
 Katz, P. 卡兹, P., 61
 Kawakami, K. 川上, K., 124, 266
 Keating, C. F. 基廷, C. F., 93, 377
 Keith, P. M. 基思, P. M., 433
 Keller, J. 凯勒, J., 539
 Keller, P. A. 凯勒, P. A., 206
 Kelley, H. H. 凯利, H. H., 99, 106—107, 363
 Kelly, J. R. 凯利, J. R., 340
 Kelly, L. 凯利, L., 396
 Kelman, H. C. 凯尔曼, H. C., 71, 201, 280
 Keltner, D. 凯尔特纳, D., 88, 131
 Kendrick, D. T. 肯德里克, D. T., 511
 Kenny, D. A. 肯尼, D. A., 415
 Kenrick, D. T. 肯里克, D. T., 20, 381, 387, 427, 429, 430, 512
 Kent, M. V. 肯特, M. V., 345
 Kepner, C. R. 凯普纳, C. R., 480
 Kerckhoff, A. C. 克尔克霍夫, A. C., 386
 Kerekes, A. R. Z. 凯赖凯什, A. R. Z., 99
 Kernis, M. H. 科尼斯, M. H., 70
 Kerr, N. L. 科尔, N. L., 338, 341, 352, 355
 Key, W. B. 柯伊, W. B., 227
 Khersonsky, D. 柯桑斯基, D., 383
 Kiechel, K. L. 基舍尔, K. L., 316—317
 Kierstead, M. D. 基尔斯泰德, M. D., 176—177
 Kiesler, C. A. 基斯勒, C. A., 296
 Kiesler, S. 基斯勒, S., 353
 Kight, T. D. 凯特, T. D., 428
 Kilduff, M. 基尔达夫, M., 183
 Kilham, W. 基勒姆, W., 308
 Kim, J. I. 金, J. I., 101
 Kim, U., 17, 64, 66
 Kim, Y., 373
 Kimble, D. L. 金布尔, D. L., 99
 Kimble, G. A. 金布尔, G. A., 42
 Kinder, D. R. 金德, D. R., 13
 King, M. L. 金, M. L., 484
 Kirkpatrick, L. A. 柯克帕特里克, L. A., 407, 408
 Kirkpatrick, S. A. 柯克帕特里克, S. A., 346, 347
 Kitayama, S. 北山, S., 13, 64, 327, 338
 Kite, M. E. 凯特, M. E., 126—127, 261, 379, 524
 Klahr, D. 克拉尔, D., 24
 Klaw, E. L. 克劳, E. L., 483—484
 Klein, G. 克莱因, G., 134
 Klein, S. B. 克莱因, S. B., 97
 Klein, W. M. 克莱因, W. M., 148
 Kleinke, C. L. 科莱因克, C. L., 422
 Kling, K. C. 克林, K. C., 63
 Klinger, L. J. 克林格, L. J., 63
 Klinnert, M. 克林纳特, M., 372
 Klohnen, E. C. 克劳内恩, E. C., 407
 Kluegel, J. R. 克鲁格尔, J. R., 494
 Kmill, J. 克米尔, J., 395
 Knapp, M. L. 纳普, M. L., 88
 Knippenberg, 克尼彭贝格, 124
 Knippenberg, A. V. 克尼彭贝格, A. V., 126
 Knowler, F. H. 楼尔, F. H., 210
 Knox, R. E. 诺克斯, R. E., 183, 341
 Koch, S. 科克, S., 15
 Koebl, S. L. M. 科布勒, S. L. M., 104
 Koester, N. H. 斯科斯特, N. H., 395
 Koestner, R. 克斯特纳, R., 91
 Koffka, K. 科夫卡, K., 178
 Kohatsu, E. 古波, E., 71
 Kohler, W. 科勒, W., 178
 Komatsu, L. K. 小松, L. K., 123

Koole, S. L. 库勒, S. L., 352
 Koomen, W. 库门, W., 126
 Koren, P. 科伦, P., 435
 Korte, C. 科特, C., 501
 Koss, M. P. 科斯, M. P., 473
 Kothari, C. 科塔里, C., 483—484
 Kowalski, R. M. 科瓦尔斯基, R. M., 390
 Kramer, R. K. 克雷默, R. K., 353
 Kramer, R. M. 克雷默, R. M., 353
 Kraus, L. A. 克劳斯, L. A., 395
 Kraut, R. E. 克劳特, R. E., 225
 Krebs, D. L. 克雷布斯, D. L., 513
 Kristiansen, C. M. 克里斯蒂安森, C. M., 158, 168
 Kristof, A. L. 克里斯托夫, A. L., 86
 Krosnick, J. A. 克罗史尼克, J. A., 220, 222, 227
 Krueger, 克鲁格, 27
 Kruger, J. 克鲁格, J., 68, 113, 114
 Kruglanski, A. W. 克鲁格兰斯基, A. W., 13, 101, 123
 Krull, D. S. 科鲁尔, D. S., 110, 411
 Kugn, M. 库恩, M., 63
 Kulig, J. W. 库利格, J. W., 139
 Kulik, J. A. 库利克, J. A., 75, 372
 Kumhyr, S. M. 坎海尔, S. M., 254
 Kupke, T. 库普克, T., 396
 Kurdek, L. A. 库德克, L. A., 416, 418, 434
 Kuriloff, P. J. 库里洛夫, P. J., 63
 Kutchinsky, B. 库钦斯基, B., 472

L

LaBarbera, P. 拉巴贝拉, P., 213
 LaFrance, M. 拉弗朗斯, M., 97
 Lagerspetz, K. M. J. 拉格斯佩茨, K. M. J., 447, 448, 451
 Lakey, B. 莱基, B., 406
 Lakkis, J. 拉齐斯, J., 379
 Lakoff, R. T. 莱考夫, R. T., 214
 Lamb, T. A. 拉姆, T. A., 453
 Lambert, A. J. 兰伯特, A. J., 236
 Lamke, L. K. 拉姆克, L. K., 436
 Lamm, H. 拉姆, H., 341
 Landy, D. 兰迪, D., 381
 Lang, A. R. 郎, A. R., 460
 Langer, E. 兰格, E., 299
 Langer, L. M. 兰格, L. M., 99
 Langred, C. W. 朗哥雷德, C. W., 323

Langlois, 朗格卢瓦, 379
 Langlois, J. H. 朗格卢瓦, J. H., 373, 377
 Lanning, K. 莱琳, K., 273
 Lanzetta, J. T. 兰泽塔, J. T., 94
 LaPiere, R. 勒皮尔, R., 169—170
 L'Armand, K. 阿尔芒, K., 496
 Larrick, R. P. 拉里克, R. P., 107
 Larson, R. 拉尔森, R., 364
 Latané, B. 拉坦纳, B., 13, 312—314, 332, 500—501, 503, 504, 506, 523
 Latane, J. G. 拉塔内, J. G., 520
 Laufer, W. S. 劳弗, W. S., 537
 Laughlin, P. R. 劳克林, P. R., 339
 Laurenceau, J. P. 劳伦索, J. P., 410
 Lavin, T. J. 拉文, T. J., 404
 Lavrakas, P. J. 拉弗拉卡斯, P. J., 31
 Lawler, E. J. 劳勒, E. J., 323
 Lawton, M. P. 劳顿, M. P., 367
 Lazarus, R. S. 拉扎勒斯, R. S., 15
 Leary, M. R. 奥利里, M. R., 85, 364, 390
 LeBon, G. 勒邦, G., 338
 Leck, K. 莱克, K., 91
 Lee, J. A. 李, J. A., 423, 538
 Lee, R. S. 李, R. S., 467
 Leffler, A. 莱弗勒, A., 325
 Lehman, D. R. 雷曼兄弟, D. R., 114, 137, 184
 Leifer, A. D. 利弗, A. D., 465
 Leippe, M. R. 莱珀, M. R., 178, 217
 Leonard, K. E. 伦纳德, K. E., 408, 459
 Lerner, M. J. 勒纳, M. J., 87, 144, 494, 519
 Leung, K. 梁, K., 110, 111
 Levenson, R. W. 里文森, R. W., 434
 Leventhal, H. 利文撒尔, H., 206
 Levin, I. 莱文, I., 393
 Levin, P. A. 莱文, P. A., 510
 Levine, J. M. 莱文, J. M., 290, 322, 325, 326
 Levine, R. 莱文, R., 421
 Levine, R. A. 莱文, R. A., 243
 Levine, R. V. 莱文, R. V., 501
 Levinson, D. 文森, D., 475
 Levitt, K. 莱维特, K., 68
 Levy, B. 利维, B., 476
 Levy, G. D. 利维, G. D., 387
 Levy, K. N. 利维, K. N., 407
 Levy, S. R. 利维, S. R., 269
 Lewin, K. 卢因, K., 9, 10, 15, 24, 223

Lewis, M. 刘易斯, M., 53
 Leyens, J.-P. 莱因斯, J.-P., 36, 100, 140
 Lieberman, A. 利伯曼, A., 171
 Lickel, B. 里科尔, B., 328
 Liden, R. C. 利登, R. C., 298
 Lieberman, M. D. 利伯曼, M. D., 20
 Liebert, R. M. 施奈德, R. M., 465
 Liebkind, K. 利博坎德, K., 267
 Liebowitz, M. R. 利博维茨, M. R., 425
 Likert, R. 李克特, R., 12
 Linder, D. E. 林德, D. E., 181
 Lindorfer, J. S. 林德尔弗, J. S., 344
 Lindsay, J. J. 林赛, J. J., 458
 Lineberger, R. 莱恩伯格, R., 466
 Linville, P. W. 林维尔, P. W., 236
 Lipkus, I. M. 里普库斯, I. M., 144
 Lippa, R. 利帕, R., 248
 Liu, T. J. 刘, T. J., 187
 Lobel, K. 罗贝尔, K., 476
 Locke, E. A. 洛克, E. A., 346, 347
 Lockhart, L. L. 洛克哈特, L. L., 477
 Loden, M. 罗多弼, M., 349
 Lofland, J. 洛夫兰, J., 28
 Lofland, L. 洛夫兰, L., 28
 Loftus, E. F. 洛德, E. F., 315
 Lonner, W. J. 伦纳, W. J., 496
 Lonsway, K. A. 朗斯维, K. A., 483—484
 Lopes, J. 洛佩斯, J., 363
 Lord, C. G. 罗德, C. G., 125
 Lore, R. 罗尔, R., 451
 Lorenz, K. 洛伦兹, K., 451
 Lorenzi-Cioldi, F. 洛伦-西奥尔蒂, F., 236
 Lottes, J. L. 罗特斯, J. L., 63
 Lowe, K. B. 洛, K. B., 346
 Luce, C. L. 卢斯, C. L., 387
 Luginbuhl, J. 卢京比尔, J., 90
 Lui, L. 吕, L., 236
 Lumsdaine, A. 朗姆斯戴恩, A., 209
 Lund, F. H. 隆德, F. H., 210
 Lundell, T. L. 朗戴尔, T. L., 214
 Lupfer, M. B. 卢普弗, M. B., 101
 Lupri, E. 卢普里, E., 475
 Lydon, J. E. 林登, J. E., 410, 432
 Lynch, J. W. 林奇, J. W., 441

M

Ma, V. 马, V., 17, 64

Maass, A. 马斯, A., 296
 Maccoby, E. E. 麦考比, E. E., 260, 448
 MacCoun, R. J. 麦克康, R. J., 355
 MacDonald, G. 麦克唐纳, G., 459
 Mackie, D. M. 麦凯, D. M., 235
 MacLachlan, J. 麦克拉伦, J., 213
 Macrae, C. N. 麦机智, C. N., 126, 134
 Maddox, K. B. 马多克斯, K. B., 376
 Maddux, J. E. 马道斯, J. E., 175, 206
 Madson, L. 马德森, L., 64, 365
 Mahler, H. I. M. 马勒, H. I. M., 372
 Maier, S. F. 梅尔, S. F., 145
 Major, B. 梅杰, B., 13, 72, 125, 237, 239
 Makepeace, J. 梅克皮斯, J., 477
 Malamuth, N. M. 马拉默斯, N. M., 13, 469, 474
 Mallick, S. K. 马利克, S. K., 454
 Mandel, D. R. 曼德尔, D. R., 137, 450
 Mann, L. 曼恩, L., 308, 335
 Mantell, D. M. 曼特尔, D. M., 308
 Marangoni, C. 马兰哥尼, C., 392
 Marazziti, D. 马哈兹提, D., 452
 Marcus, D. K. 马库斯, D. K., 88
 Margalit, M. 利特, M., 396
 Mark, M. M. 马克, M. M., 90, 136
 Markman, K. D. 马克曼, K. D., 138
 Markus, H. R. 马库斯, H. R., 13, 16, 60, 64, 156, 327, 338, 405
 Marlowe, C. M. 马洛, C. M., 374
 Marshall, M. A. 马歇尔, M. A., 53
 Martin, D. N. 马丁, D. N., 206
 Martin, R. 马丁, R., 136, 295
 Martineck, T. J. 马丁奈克, T. J., 373
 Martinez, M. 马丁内斯, M., 452
 Martz, D. M. 马兹, D. M., 379
 Martz, J. M. 马兹, J. M., 364
 Marwell, G. 马韦尔, G., 189
 Maslach, C. 马斯拉奇, C., 290
 Maslow, A. H. 马斯洛, A. H., 54
 Mathes, E. W. 斯马西斯, E. W., 438
 Matheson, M. D. 马西森, M. D., 493
 Mathewson, G. C. 马修森, G. C., 182
 Maticka-Tyndale, E. 马季奇卡-廷代尔, E., 176
 Matlin, M. 马特林, M., 100
 Matsumoto, D. 松本, D., 93
 Mattison, A. M. 马提森, A. M., 418
 Maurice, J. 莫里斯, J., 381

- Mauro, R. 莫罗, R., 13, 537
 Mazur, A. 马祖尔, A., 453
 Mazurek, C. J. 玛祖莱克, C. J., 483—484
 Mazzella, R. 马泽拉, R., 379
 McAdam, G. 麦克亚当, G., 189
 McAdams, D. P. 麦克亚当斯, D. P., 403
 McAlister, A. L. 麦卡利斯特, A. L., 267
 McAndrew, F. T. 麦克安德鲁, F. T., 538
 McArthur, (Zebrowitz) L. Z. 麦克阿瑟, (泽布罗维茨) L. Z., 373
 McCall, M. 麦考尔, M., 404
 McCandless, B. R. 麦坎德利斯, B. R., 454
 McCann, S. J. H. 麦肯, S. J. H., 249, 250
 McCarthy-Tucker, S. 麦卡锡-塔克, S., 48
 McCaul, K. D. 麦考尔, K. D., 453
 McCauley, C. R. 麦考利, C. R., 342, 344
 McClearn, G. E. 麦克林, G. E., 452
 McConahay, J. B. 麦克纳黑, J. B., 252
 McConville, M. 麦康维尔, M., 315
 McCord, J. 麦科德, J., 452
 McCoy, S. B. 麦科伊, S. B., 75
 McCroskey, J. C. 麦克劳斯基, J. C., 203, 390
 McCusker, C. 麦卡斯克, C., 353
 McDougall, W. 麦独孤, W., 9, 12
 McFarland, 麦克法兰, 248
 McFarland, S. G. 麦克法兰, S. G., 250
 McGarty, C. 麦加蒂, C., 9, 342 印刷中, 124
 McGrath, J. E. 麦格拉思, J. E., 322
 McGuire, W. J. 麦圭尔, W. J., 61, 197, 209, 290
 McKelvie, S. J. 麦克尔维, S. J., 125
 McKenna, F. P. 麦肯纳, F. P., 148
 McKoon, G. 麦库恩, G., 456
 McMillen, D. L. 麦克米伦, D. L., 510
 McMullen, M. N. 麦克马伦, M. N., 138
 McMullin, E. 麦克穆林, E., 26
 McPartland, T. 迈克帕特兰德, T., 63
 McWhirter, D. P. 麦克沃特, D. P., 418
 Mead, G. H. 米德, G. H., 12, 14, 49—50, 51
 Mealey, L. 米利, L., 377
 Medvene, L. J. 麦德维恩, L. J., 405
 Meeker, B. F. 米克, B. F., 215
 Meeus, W. H. J. 梅乌斯, W. H. J., 310
 Mehlman, R. C. 梅尔曼, R. C., 88
 Meichenbaum, D. H. 迈肯鲍姆, D. H., 142
 Mellers, B. 麦勒斯, B., 42
 Mellor, S. 梅勒, S., 136
 Melton, G. B. 梅尔顿, G. B., 261
 Meltzoff, A. N. 梅尔特泽夫, A. N., 297
 Mendenhall, M. 门登霍尔, M., 260
 Mercy, J. A. 莫尔西, J. A., 449, 450, 462
 Merikle, P. M. 麦里克, P. M., 228
 Merton, R. 默顿, R., 141
 Messick, D. M. 麦世安, D. M., 331, 352
 Messman, S. J. 梅斯曼, S. J., 416
 Meyer, J. P. 迈耶, J. P., 104
 Meyers, S. A. 迈耶斯, S. A., 422
 Michaels, J. W. 迈克尔斯, J. W., 330
 Michaelson, L. K. 迈克尔森, L. K., 345
 Mickelson, K. D. 米克尔森, K. D., 363
 Midlarsky, E. 米德拉斯基, E., 496
 Mikulincer, M. 米库林瑟, M., 407
 Milardo, R. M. 米拉尔多, R. M., 437
 Miles, D. R. 迈尔斯, D. R., 451
 Milgram, S. 米尔格拉姆, S., 11, 12, 40, 41, 306—309, 311—312, 501
 Millar, K. U. 米勒, K. U., 172
 Millar, M. G. 米勒, M. G., 172
 Miller, A. G. 米勒, A. G., 317
 Miller, C. 米勒, C., 384
 Miller, C. E. 米勒, C. E., 340
 Miller, C. T. 米勒, C. T., 100, 183
 Miller, D. T. 米勒, D. T., 16, 138, 324, 356, 394
 Miller, G. A. 米勒, G. A., 51, 539
 Miller, J. G. 米勒, J. G., 64, 110, 495
 Miller, K. 米勒, K., 389
 Miller, L. C. 米勒, L. C., 86, 411
 Miller, L. S. 米勒, L. S., 466
 Miller, M. L. 米勒, M. L., 92
 Miller, N. 米勒, N., 139, 210, 213, 270, 271, 447, 511
 Miller, R. L. 米勒, R. L., 224
 Miller, R. S. 米勒, R. S., 86, 88, 434
 Miller, S. A. 米勒, S. A., 114
 Miller-Herringer, T. 米勒-赫林杰, T., 96
 Milliman, R. E. 立曼, R. E., 216
 Mills, J. 米尔斯, J., 182, 404
 Mintz, L. B. 明茨, L. B., 379
 Mischel, W. 米舍尔, W., 51, 57, 457
 Mita, T. H. 米塔, T. H., 160
 Mitchell, K. J. 米切尔, K. J., 315
 Mitchell, T. R. 米切尔, T. R., 298
 Money, J. 马尼, J., 61

Monsour, M. 蒙梭, M., 415
 Montanari, J. R. 蒙塔纳里, J. R., 344
 Monteith, 蒙蒂思, 265
 Monteith, M. J. 蒙蒂思, M. J., 255, 265, 266, 268
 Montepare, J. M. 蒙特帕尔, J. M., 94, 116
 Moore, B. S. 摩尔, B. S., 497
 Moore, C. 摩尔, C., 493
 Moore, M. A. 摩尔, M. A., 538
 Moore, M. K. 摩尔, M. K., 297
 Moore, M. R. 摩尔, M. R., 238
 Moore, S. G. 摩尔, S. G., 225
 Moorehead, G. 穆尔黑德, G., 344
 Moreland, R. L. 莫兰德, R. L., 322, 323, 325, 326
 Morf, C. C. 莫尔夫, C. C., 75
 Morling, B. 莫林, B., 69
 Morrill, C. 莫里尔, C., 27
 Morris, M. W. 莫里斯, M. W., 107
 Morris, W. N. 莫里斯, W. N., 290
 Morrison, T. L. 莫里森, T. L., 407, 421
 Moscovici, S. 莫斯科维奇, S., 7, 294, 296, 341
 Moskowitz, G. B. 莫斯科维茨, G. B., 131, 137
 Moss, M. K. 莫斯, M. K., 499
 Moston, S. 莫斯顿, S., 315
 Mphuthing, T. 莫普汀, T., 242
 Muehlenhard, C. L. 米伦哈特, C. L., 473—474
 Mugny, G. 穆格尼, G., 294
 Mulac, A. 穆拉奇, A., 214
 Mulilis, J. P. 穆利里斯, J. P., 206
 Mullen, B. 马伦, B., 57, 114, 130, 236, 323, 335
 Munsch, R. 蒙施, R., 402
 Muraven, M. 穆拉文, M., 58, 78—79
 Murphy, P. L. 墨菲, P. L., 183
 Murray, S. L. 默里, S. L., 168, 187, 421, 432
 Murstein, B. I. 穆尔斯坦, B. I., 384, 420
 Mussen, P. H. 马森, P. H., 496
 Mussweiler, T. 穆斯魏勒, T., 71
 Mustonen, A. 穆斯托宁, A., 450
 Myers, D. G. 迈尔斯, D. G., 341, 342

N

Nadler, A. 纳德勒, A., 439—440, 520, 521, 522
 Nahemow, L. 纳赫默, L., 367
 Nail, P. R. 奈尔, P. R., 292
 Nair, K. U. 奈尔, K. U., 218
 Narby, D. J. 纳尔比, D. J., 249
 Nardi, P. M. 纳迪, P. M., 414, 416, 417

National Television Violence Study, 30 国家电视暴力研究, 30, 30, 465
 Neal, A. M. 尼尔, A. M., 376
 Neisser, U. 尼瑟, U., 240, 270
 Nelson, D. 纳尔逊, D., 382
 Nelson, E. S. 纳尔逊, E. S., 483
 Nelson, J. E. 纳尔逊, J. E., 208
 Nelson, T. E. 纳尔逊, T. E., 126
 Nemeth, C. J. 内梅特, C. J., 294, 296, 355
 Neuberg, S. L. 纽伯格, S. L., 124, 131
 Newcomb, M. D. 纽科姆, M. D., 170
 Newcomb, T. M. 纽科姆, T. M., 11, 188—189, 190—191, 382
 Newcombe, N. 纽康, N., 214
 Nezlek, J. B. 纳泽莱克, J. B., 85
 Nickerson, R. S. 尼克森, R. S., 27
 Nida, S. 尼达, S., 506
 Niedenthal, P. M. 尼登塔尔, P. M., 53
 Niemela, P. 涅梅莱, P., 444
 Nienhuis, A. E. 尼恩维斯, A. E., 217
 Nier, J. A. 尼尔, J. A., 273
 Nisbett, R. E. 尼斯比特, R. E., 110, 111, 184, 404, 467
 Nix, G. 尼克斯, G., 57
 Nolen-Hoeksema, S. 诺伦-赫克斯玛, S., 146
 Norenzayan, A. 诺伦扎彦, A., 110
 Norriss, K. S. 诺里斯, K. S., 492
 Northouse, P. G. 诺特豪斯, P. G., 346
 Nunner-Winkler, G. 南讷-温克勒, G., 494
 Nye, J. L. 奈, J. L., 282
 Nyquist, L. 奈奎斯特, L., 214

O

Ochsner, K. N. 奥克斯纳, K. N., 20
 Oddone-Paolucci, E. 奥多纳-保卢奇, E., 469
 Ogbu, J. U. 奥格布, J. U., 237
 Ohbuchi, K. 大渊宪一, 480
 Ohman, A. 欧曼, A., 94
 Oishi, S. 大石, S., 70, 421
 Okazawa-Rey, M. 冈泽-雷伊, M., 376
 Olson, J. M. 奥尔森, J. M., 164, 287, 301, 391
 O'Mahen, H. A. 奥马汉, H. A., 75
 Omarzu, J. 奥马尔祖, J., 410
 Orbell, J. M. 奥贝尔, J. M., 353
 Orimoto, L. 织本, L., 437
 Ormel, J. 奥美尔, J., 144

Orne, M. T. 奥恩, M. T., 308
 Orr, S. P. 奥尔, S. P., 94
 Ortman, A. 奥特曼, A., 41
 Osborne, J. W. 奥斯本, J. W., 239
 O'Sullivan, M. 奥沙利文, M., 115, 117
 Oswald, R. F. 奥斯瓦尔德, R. F., 416
 Ottati, V. C. 奥塔蒂, V. C., 216
 Oved, Y. 奥维德, Y., 365
 Oyserman, D. 奥伊瑟曼, D., 52, 65, 66

P

Pacific, C. 帕西菲克, C., 482, 483
 Packer, M. J. 帕克尔, M. J., 52, 220
 Page, R. A. 佩奇, R. A., 499
 Page, R. M. 佩奇, R. M., 396
 Pagelow, M. 佩奇洛, M., 477
 Pallak, M. S. 帕拉克, M. S., 296
 Pallk, S. R. 帕尔克, S. R., 203
 Palmer, R. 帕尔默, R., 90
 Paludi, M. 帕卢迪, M., 259
 Papageorgis, D. 帕帕奇奥奇斯, D., 209
 Park, B. 帕克, B., 97, 236
 Parrott, W. G. 帕罗特, W. G., 438
 Pasch, L. A. 帕斯奇, L. A., 433
 Patrick, B. C. 帕特里克, B. C., 406
 Paulhus, D. L. 保罗胡斯, D. L., 68
 Paulus, P. B. 保卢斯, P. B., 345
 Payne, D. L. 佩恩, D. L., 469
 Pedersen, W. C. 彼得森, W. C., 454
 Pelham, B. W. 佩勒姆, B. W., 75
 Pellegrini, A. D. 格里尼, A. D., 447
 Pendleton, M. G. 彭德尔顿, M. G., 301
 Pendry, L. F. 彭德利, L. F., 126
 Pennington, N. 彭宁, N., 135, 354
 Penrod, S. 彭洛德, S., 284, 340
 Pepitone, A. 佩皮通, A., 496
 Peplau, L. A. 佩普劳, L. A., 392, 412, 418
 Peralta, R. 尔塔, R., 459
 Perdue, C. W. 彼尔, C. W., 246
 Perez, J. A. 佩雷斯, J. A., 294
 Pescosolido, A. T. 佩斯科索利多, A. T., 345
 Pessin, J. 贝桑, J., 331
 Peters, L. H. 彼得斯, L. H., 348
 Peterson, C. 彼得森, C., 145, 146, 148
 Peterson, J. L. 彼得森, J. L., 384
 Petranoff, R. M. 佩特拉诺夫, R. M., 227
 Pettigrew, T. F. 佩蒂格鲁, T. F., 267
 Petty, R. E. 佩蒂, R. E., 13, 157, 160, 162, 165, 192, 197, 198, 200, 203, 208, 211, 213, 216, 217, 218, 219, 224, 296, 300, 385, 510
 Pfeffer, J. 普费弗, J., 538
 Pfeifer, R. L. 普法, R. L., 117
 Phillips, R. D. 菲利普斯, R. D., 297
 Phinney, J. S. 费尼, J. S., 71, 72
 Pietromonaco, P. R. 皮特罗莫纳克, P. R., 408
 Piliavin, I. M. 皮利亚文, I. M., 510
 Piliavin, J. A. 皮利亚文, J. A., 507, 508, 510, 523
 Pilkington, C. J. 皮尔金顿, C. J., 75—76
 Pion, G. M. 皮恩, G. M., 11
 Pittman, T. S. 皮特曼, T. S., 85
 Plant, E. A. 普兰特, E. A., 266
 Platow, M. H. 普拉图, M. H., 346
 Pleban, R. 普莱班, R., 75
 Plomin, R. 普洛敏, R., 452
 Plous, S. 普劳斯, S., 133
 Pollard, J. S. 波拉德, J. S., 377
 Pontari, B. A. 邦塔利, B. A., 85
 Porter, J. F. 波特, J. F., 474
 Porter, S. 波特, S., 117
 Posavac, H. D. 波萨瓦茨, H. D., 379
 Posavac, S. S. 波萨瓦茨, S. S., 379
 Posavec, E. J. 波萨韦茨, E. J., 537
 Postmes, T. 波斯特梅斯, T., 337
 Powell, G. N. 鲍威尔, G. N., 349
 Powers, T. A. 鲍威尔斯, T. A., 87
 Pozo, C. 波索, C., 391
 Pratkanis, A. R. 普拉特卡尼斯, A. R., 60, 201, 211, 229
 Pratt, D. D. 普拉特, D. D., 64, 411
 Pratto, F. 普拉托, F., 101, 241, 451
 Prentice, D. A. 普兰提斯, D. A., 16, 158, 324, 356, 394
 Prentice-Dunn, S. 普伦蒂斯-邓恩, S., 335, 336, 337
 Preston, J. 普雷斯顿, J., 296
 Prewitt, K. 普鲁伊特, K., 220
 Priester, J. R. 普里斯特, J. R., 156, 166, 218, 385
 Provencal, A. 普罗旺卡尔, A., 293
 Pruitt, D. G. 普鲁伊特, D. G., 341, 351
 Pryor, J. B. 普赖尔, J. B., 259
 Ptacek, J. T. 普塔切克, J. T., 436
 Pye, L. W. 派伊, L. W., 64

Pyszczyński, T. 匹斯辛斯基, T., 77, 129

Q

Quigley, B. M. 奎格利, B. M., 459

Quillian, L. 奎利安, L., 242

Quinn, D. M. 奎恩, D. M., 237

R

Raaijmakers, Q. A. W. 拉吉梅克斯, Q. A. W., 310

Radelet, M. L. 瑞德莱特, M. L., 315

Rai, S. 莱, S., 347

Ramnarayan, S. 拉姆纳拉彦, S., 218

Ramsey, N. R. 拉姆索伊, N. R., 367

Rapson, R. L. 拉普逊, R. L., 439

Rasmussen, J. L. 拉斯穆森, J. L., 389

Ratcliff, R. 利夫, R., 456

Raven, B. H. 拉文, B. H., 279

Read, 里德, 408

Reeder, H. M. 里德尔, H. M., 416

Reeves, B. 里夫斯, B., 227

Regan, D. T. 里根, D. T., 183, 298

Reinard, J. C. 雷恩纳德, J. C., 204

Reinecke, J. 赖内克, J., 175

Reis, H. T. 雷斯, H. T., 367, 368, 382, 389, 406

Reisenzein, R. 莱森岑, R., 391

Reisman, J. M. 赖斯曼, J. M., 396

Rempel, J. K. 安培, J. K., 172

Renzetti, C. 伦泽蒂, C., 477

Reynolds, D. L. 雷诺兹, D. L., 77

Reynolds, K. J. 雷诺兹, K. J., 246

Rhodes, G. 罗得斯, G., 377

Rhodewalt, F. 罗德沃尔特, F., 224

Rhodewalt, R. 罗德沃尔特, R., 75

Richardson, D. 理查森, D., 42

Ridgeway, C. L. 里奇韦, C. L., 325

Ridley, M. 里德利, M., 20

Riess, M. 里斯, M., 114

Riley, D. 莱利, D., 520

Ringelmann, M. 林格曼, M., 332

Riordan, C. A. 里奥丹, C. A., 114, 427

Ritter, J. M. 里特尔, J. M., 373

Robarchek, C. 罗巴切克, C., 453

Roberts, B. W. 罗伯茨, B. W., 64

Roberts, D. F. 罗伯茨, D. F., 465

Roberts, R. E. 罗伯茨, R. E., 72

Roberts, W. R. 罗伯茨, W. R., 201

Robins, R. W. 罗宾斯, R. W., 15, 113, 114

Robinson, D. T. 罗宾逊, D. T., 325

Robinson, R. J. 罗宾逊, R. J., 131

Robinson, T. N. 罗宾逊, T. N., 48

Rochot, F. 罗绍, F., 309

Rodin, J. 罗丹, J., 438, 439, 504

Rodriguez-Bailon, R. 罗德里格斯-拜隆, R., 241

Roebe, N. H. 罗伊斯, N. H., 137, 164

Rofe, Y. 罗弗, Y., 371

Rogers, C. R. 罗杰斯, C. R., 54

Rogers, R. W. 罗杰斯, R. W., 206, 335, 337

Rokach, A. 罗卡赫, A., 394

Rokeach, M. 罗克奇, M., 158

Romer, D. 罗默, D., 489

Ronnberg, J. 罗恩伯格, J., 406

Rosch, E. H. 罗斯奇, E. H., 123

Rose, J. 罗斯, J., 324

Rosekrans, M. 罗斯克兰斯, M., 463

Rosen, 罗森, 483

Rosenberg, M. L. 罗森伯格, M. L., 449, 450, 462

Rosenblatt, P. C. 罗森布拉特, P. C., 420

Rosehan, D. L. 罗斯汉, D. L., 498, 511

Rosenkoetter, L. I. 罗森科特, L. I., 496

Rosenthal, R. 罗森塔尔, R., 14—15, 141

Ross, E. A. 罗斯, E. A., 9

Ross, J. M. 罗斯, J. M., 250

Ross, L. 罗斯, L., 109, 139, 376

Roszell, P. 罗斯切尔, P., 374

Rotenberg, K. J. 罗滕贝格, K. J., 395

Rothbart, M. 罗特巴特, M., 236

Rothbaum, F. 罗特鲍姆, F., 421

Rotton, J. 罗敦, J., 458

Rotundo, A. 罗敦度, A., 414

Rowatt, W. C. 罗瓦特, W. C., 92

Rowe, D. C. 罗伊, D. C., 163

Rowling, J. K. 罗琳, J. K., 6

Rubin, L. 鲁宾, L., 262, 414

Rubin, M. 鲁宾, M., 247

Rubin, Z. 鲁宾, Z., 436

Rudman, L. A. 拉德曼, L. A., 265

Rusbult, C. E. 罗斯布尔特, C. E., 364, 385, 432, 435, 436

Ruscher, J. B. n 罗斯切尔, J. B. n, 123

Rushton, J. P. 拉什顿, J. P., 384, 496, 497, 498

Russell, D. E. H. 拉塞尔, D. E. H., 392, 468

Russell, J. A. 拉塞尔, J. A., 411, 422

Ryan, C. S. 瑞安, C. S., 326 印刷中, 125
Ryckman, R. M. 莱克曼, R. M., 57

S

- Saad, L. 萨阿德, L., 263
Sabini, J. 萨比尼, J., 88
Sachau, D. 扎豪, D., 87
Sachdev, I. 萨奇戴弗, I., 241
Saeed, L. 赛义德, L., 375
Saegert, S. C. 塞格特, S. C., 368
Saenz, D. S. 萨恩斯, D. S., 125
Safford, R. K. 萨福德, R. K., 341
Saks, M. 萨克斯, M., 355
Salili, F. 萨利里, F., 104
Salovey, P. 沙洛维, P., 13, 438, 439, 538
Sampson, E. E. 桑普森, E. E., 18
Sanchez-Burks, J. 桑切斯-伯克斯, J., 350
Sanday, P. 桑迪, P., 468
Sanders, G. S. 桑德斯, G. S., 331
Sanders, J. A. 桑德斯, J. A., 411
Sanderson, C. A. 桑德森, C. A., 379, 432
Sanders-Thompson, V. L. 桑德斯-汤普森, V. L., 71
Sandys, M. 桑迪斯, M., 355—356
Sanna, L. J. 桑诺, L. J., 90, 137
Santee, R. T. 桑蒂, R. T., 290
Santogrossi, D. A. 桑托格罗斯, D. A., 480
Sarnoff, I. 萨尔诺夫, I., 371
Savin, H. B. 萨文, H. B., 40
Savitsky, K. 萨维斯基, K., 88
Saxe, L. 萨克斯, L., 381
Scanlon, M. B. 斯坎伦, M. B., 412, 415
Scanzoni, J. 斯坎佐尼, J., 420
Schachter, S. 沙克特, S., 287—288, 289, 327, 367, 369—371, 390, 391, 426
Schacter, D. L. 沙克特, D. L., 176
Schaeffer, A. M. 谢弗, A. M., 483
Schafer, M. 谢弗, M., 345
Schafer, R. B. 谢弗, R. B., 433
Schaffner, P. E. 沙夫纳, P. E., 369
Schaller, M. 沙勒, M., 431
Schaufeli, W. B. 肖费利, W. B., 114, 144
Scheier, M. F. 沙伊尔, M. F., 54, 55, 57
Schenkler, B. R. 申科勒, B. R., 85
Schewe, P. A. 舍韦, P. A., 印刷中, 482
Schlenker, B. R. 施伦克尔, B. R., 51, 86
Schliemann, A. D. 谢里曼, A. D., 150
Schmader, T. 施梅德, T., 72
Schmidt, F. L. 施密特, F. L., 39
Schmidt, G. 施密特, G., 104
Schmitt, J. P. 施密特, J. P., 416, 418
Schneider, C. S. 施耐德, C. S., 415
Schoeneman, T. J. 舍尼曼, T. J., 17, 64
Schonemann, P. H. 薛纳曼, P. H., 382
Schreurs, K. M. G. 施罗伊斯, K. M. G., 418
Schriesheim, C. A. 施里斯海姆, C. A., 349
Schuetz, A. 许茨, A., 421
Schulman, S. 舒尔曼, S., 407
Schultz, L. A. 舒尔茨, L. A., 451
Schuman, H. 舒曼, H., 156, 220
Schumann, D. W. 舒曼, D. W., 212
Schuster, B. 舒斯特, B., 104
Schwartz, S. H. 施瓦茨, S. H., 449, 493
Schwarz, N. 施瓦茨, N., 133, 216
Schwarzwald, J. 施瓦茨瓦尔德, J., 249, 300
Scott, J. 斯科特, J., 220
Scully, D. 斯库利, D., 469
Searcy, E. 瑟西, E., 521
Sears, D. O. 西尔斯, D. O., 100, 158
Sears, R. R. 西尔斯, R. R., 454
Seashore, S. C. 西肖尔, S. C., 324
Sebastian, R. J. 塞巴斯蒂安, R. J., 74
Sedikides, C. 塞迪基德斯, C., 48, 53, 68, 133, 432
Seeman, M. 泽曼, M., 15
Segal, M. E. 西格尔, M. E., 342
Segal, M. W. 西格尔, M. W., 367
Segal, N. L. 西格尔, N. L., 20
Segerstrom, S. C. 西格斯托姆, S. C., 148
Seligman, M. E. P. 塞利格曼, M. E. P., 145, 146, 148
Senchak, M. 恩查克, M., 408
Sengupta, J. 森格鲁普塔, J., 206
Setterlund, M. B. 塞特伦德, M. B., 53
Shackelford, T. K. 沙克尔福德, T. K., 451
Shadish, W. R. 沙迪士, W. R., 36
Shaffer, D. R. 谢弗, D. R., 205, 213
Shanab, M. E. 舍奈卜, M. E., 308
Shaver, P. R. 谢弗, P. R., 372, 407, 408, 420
Shavitt, S. 沙维特, S., 203
Shaw, L. L. 肖, L. L., 518
Sheeran, P. 希兰, P., 172

- Sheldon, K. M. 谢尔顿, K. M., 352
 Shelton, J. N. 谢尔顿, J. N., 255
 Shepperd, J. A. 谢泼德, J. A., 69, 87
 Sherif, C. W. 谢里夫, C. W., 243
 Sherit, M. 谢里夫, M., 12, 217, 243—245, 280—282
 Sherman, J. W. 谢尔曼, J. W., 97, 246
 Sherman, R. C. 谢尔曼, R. C., 27
 Sherman, S. J. 谢尔曼, S. J., 93, 204
 Sherrill, K. 谢里尔, K., 262
 Sherrod, D. 谢罗德, D., 412, 416
 Shestowsky, D. 谢斯托斯基, D., 218
 Shields, S. A. 希尔兹, S. A., 379
 Shoda, Y. 谢尔达, Y., 57
 Shotland, R. L. 肖特兰, R. L., 474, 509
 Shrauger, J. S. 施劳杰, J. S., 67
 Shumaker, S. A. 舒马克, S. A., 489
 Shuval, J. T. 舒瓦尔, J. T., 326
 Sibicky, M. E. 斯比基, M. E., 515
 Sidanius, J. 西达纽斯, J., 241
 Sigall, H. 西格尔, H., 381
 Sigelman, C. K. 西戈尔门, C. K., 238, 474
 Silberstein, L. R. 西尔伯斯坦, L. R., 379
 Silbia, P. J. 西尔维亚, P. J., 14, 58, 114
 Simmonds, S. F. 西蒙兹, S. F., 511
 Simon, B. 西蒙, B., 236, 518
 Simon, H. A. 西蒙, H. A., 24, 493
 Simons, H. W. 西蒙斯, H. W., 203, 223
 Simonton, D. K. 西蒙顿, D. K., 13, 27, 346
 Simpson, J. A. 辛普森, J. A., 20, 91, 92, 408, 430
 Singelis, T. M. 辛格里斯, T. M., 17
 Sinha, A. K. 辛哈, A. K., 347
 Sinha, D. 辛哈, D., 18
 Sivacek, J. 斯瓦塞克, J., 171
 Skanes, H. E. 斯科纳, H. E., 228
 Skinner, B. F. 斯金纳, B. F., 162
 Skitka, L. J. 斯基特卡, L. J., 494, 519
 Skowronski, J. J. 斯柯朗斯基, J. J., 48
 Slaby, R. G. 斯拉比, R. G., 48
 Slama, M. 斯拉马, M., 220
 Slater, P. E. 斯莱特, P. E., 328
 Smith, A. 史密斯, A., 41
 Smith, A. E. 史密斯, A. E., 141
 Smith, D. 史密斯, D., 469
 Smith, E. E. 史密斯, E. E., 140
 Smith, E. R. 史密斯, E. R., 51, 72, 172, 236, 494
 Smith, G. R. 史密斯, G. R., 211, 368
 Smith, G. L. 史密斯, G. L., 521
 Smith, G. T. 史密斯, G. T., 78
 Smith, K. A. 史密斯, K. A., 75—76
 Smith, M. B. 史密斯, M. B., 166
 Smith, P. B. 史密斯, P. B., 293, 350
 Smith, R. H. 史密斯, R. H., 738
 Smith, S. M. 史密斯, S. M., 205, 208, 213
 Smith, S. S. 史密斯, S. S., 42, 238
 Smithson, M. 史密森, M., 345
 Smyer, M. A. 斯迈尔, M. A., 436
 Snape, D. 斯内普, D., 523
 Snodgrass, J. G. 斯诺德格拉斯, J. G., 52
 Snyder, C. R. 斯奈德, C. R., 88, 538
 Snyder, M. 斯奈德, M., 14, 90, 92, 140, 141, 219, 301, 374, 389
 Socherman, R. E. 索彻曼, R. E., 87
 Solano, C. H. 索拉诺, C. H., 395
 Sommer, K. L. 索默, K. L., 334
 Spaulding, C. 斯波尔丁, C., 429
 Spears, R. 斯皮尔斯, R., 337
 Speckart, G. 斯佩卡尔特, G., 176
 Spence, J. 斯彭斯, J., 13
 Spencer, S. J. 斯潘塞, S. J., 125, 239
 Spicer, C. V. 斯派塞, C. V., 255
 Spitz, R. A. 斯皮茨, R. A., 364
 Spitzer, B. L. 斯皮策, B. L., 376
 Spivey, C. B. 斯皮维, C. B., 336
 Sprafkin, J. 斯普拉夫新, J., 465
 Sprecher, S. 斯普雷彻, S., 387, 403, 429, 433, 441
 Staats, A. W. 斯塔茨, A. W., 161
 Staats, C. K. 斯塔茨, C. K., 161
 Stagner, R. 斯塔格纳, R., 10
 Stang, D. 斯唐, D., 100
 Stangor, C. 斯唐格, C., 124
 Stanton, W. R. 斯坦顿, W. R., 202
 Stapel, D. A. 斯塔佩尔, D. A., 72
 Stapp, J. 斯塔普, J., 537
 Stasser, G. 斯塔色, G., 340
 Steele, C. M. 史蒂尔, C. M., 13, 78, 187, 238, 271
 Steffen, V. J. 斯特芬, V. J., 447
 Steinberg, L. D. 斯坦伯格, L. D., 454
 Stelmack, R. M. 斯泰尔马克, R. M., 365
 Stephan, W. G. 史蒂芬, W. G., 538

- Stepper, S. 斯特普尔, S., 165
 Stern, M. 斯特恩, M., 373
 Sternberg, R. J. 斯滕伯格, R. J., 418, 422
 Stets, J. E. 斯泰茨, J. E., 436
 Stevens, C. K. 史蒂文斯, C. K., 86
 Stewart, A. J. 斯图尔特, A. J., 189
 Stewart, E. C. 斯图尔特, E. C., 365
 Stiff, J. B. 斯蒂夫, J. B., 117
 Stiles, W. B. 斯泰尔斯, W. B., 383
 Stiwne, D. 斯提文, D., 345
 Stockdale, M. S. 斯托克代尔, M. S., 259
 Stokes, J. 斯托克斯, J.
 Stokes, J. P. 斯托克斯, J. P., 393, 410, 411
 Stone, 斯通, 188
 Stone, J. 斯通, J., 86
 Stone, L. 斯通, L., 17, 420
 Stoner, J. A. F. 斯托纳, J. A. F., 341
 Storms, M. D. 斯托姆斯, M. D., 111, 113
 Strack, F. 施特拉克, F., 164, 165, 166
 Straus, M. A. 施特劳斯, M. A., 34, 455, 460, 467, 473
 Straw, M. K. 斯特劳, M. K., 509
 Street, R. L. 斯特里特, R. L., 213
 Striegel-Moore, R. H. 斯蒂格尔-摩尔, R. H., 57
 Stroessner, S. J. 斯特罗斯纳, S. J., 130
 Strube, M. J. 斯图伯, M. J., 68
 Struch, N. 施特鲁赫, N., 449
 Stryker, S. 斯瑞克, S., 8
 Suhr, J. A. 苏尔, J. A., 434
 Suls, J. 苏尔斯, J., 57
 Sumner, W. 萨姆纳, W., 243
 Sussman, N. M. 苏斯曼, N. M., 66
 Sve, C. M. 斯威, C. M., 331
 Swann, W. B. 斯旺, W. B., 67, 68, 140, 226, 326, 432
 Sweeney, P. D. 斯威尼, P. D., 146
 Swim, J. K. 斯维姆, J. K., 260
 Swimm, J. 斯维姆, J., 255, 269
 Swinton, W. 斯温顿, W., 241
 Szymanski, 斯曼斯基, 334
- ### T
- Tajfel, H. 泰菲尔, H., 51, 71, 246—247
 Tanford, S. 坦弗德, S., 284, 340
 Tangney, J. P. 唐尼, J. P., 70, 449
 Tarde, G. 塔尔德, G., 338
 Tata, J. 塔塔, J., 287
 Tavis, C. 塔弗里斯, C., 447
 Taylor, D. A. 泰勒, D. A., 43, 410
 Taylor, J. 泰勒, J., 114
 Taylor, S. E. 泰勒, S. E., 13, 71, 110, 111, 114, 122, 521
 Teachman, G. 蒂奇曼, G., 498
 Tedeschi, J. T. 泰代斯基, J. T., 427
 Tesser, A. 特瑟, A., 74, 75
 Test, N. A. 泰斯特, N. A., 498
 Tetlock, P. E. 泰洛克, P. E., 101, 131, 344
 Tharp, R. G. 撒普, R. G., 16
 T. Hart, P. 提哈特, P., 343
 Thayer, J. F. 塞耶, J. F., 92
 Theriault, N. 塞里奥特, N., 397—398
 Thibaut, J. W. 蒂鲍特, J. W., 363
 Thibodeau, R. 蒂博多, R., 270
 Thoennes, N. 索内斯, N., 462
 Thoits, P. A. 索伊茨, P. A., 437
 Thomas, M. H. 托马斯, M. H., 466
 Thomas, R. L. 托马斯, R. L., 228
 Thomas, R. W. 托马斯, R. W., 482
 Thompson, J. K. 汤普森, J. K., 379
 Thompson, R. L. 汤普森, R. L., 52
 Thompson, S. H. 汤普森, S. H., 379
 Thorndike, E. L. 桑戴克, E. L., 162
 Thornhill, N. W. 特霍西尔, N. W., 474
 Thornhill, R. 特霍西尔, R., 377
 Thornton, B. 桑顿, B., 381
 Thumhuri, L. K. 苏木鲁里, L. K., 516
 Thurstone, L. 瑟斯顿, L., 12
 Tice, D. M. 泰斯, D. M., 58, 69, 78—79, 85, 88, 505
 Timmers, M. 蒂默尔斯, M., 413
 Ting-Toomey, S. 定图梅, S., 411
 Titus, L. J. 蒂图斯, L. J., 330
 Tjaden, P. 提阿顿, P., 462
 Tolnay, S. E. 托尔纳伊, S. E., 454
 Tolstedt, B. E. 托斯泰德, B. E., 411
 Toronto Globe & Mail, 多伦多环球邮报, 475
 Tower, R. K. 托尔, R. K., 394
 Townsend, J. M. 汤森, J. M., 375, 387
 Trafimow, D. 特拉菲默, D., 64
 Trappey, C. 特拉佩, C., 227
 Travis, C. B. 特拉维斯, C. B., 90
 Travis, L. E. 特拉维斯, L. E., 329

Triandis, H. C. 特里安第斯, H. C., 293, 365, 411, 437
 Trimble, J. E. 特林布尔, J. E., 252
 Tripathi, R. C. 特里帕蒂, R. C., 18
 Triplett, N. 特里普利特, N., 9, 12, 329
 Trivers, R. L. 特里弗斯, R. L., 492, 493
 Trope, Y. 特罗普, Y., 198
 Trost, M. R. 特罗斯特, M. R., 301, 387, 429
 Tsang, B. Y. -P. 曾, B. Y. -P., 421
 Tschann, J. M. 常恩, J. M., 431
 Tuch, S. A. 塔赫, S. A., 238
 Turley, K. J. 特利, K. J., 137
 Turnbull, W. 特恩布尔, W., 138
 Turner, C. W. 特纳, C. W., 479
 Turner, J. C. 特纳, J. C., 14, 71, 247
 Tversky, A. 特维斯基, A., 132, 133, 134
 Tyler, T. R. 泰勒, T. R., 279, 353

U

Uehara, E. S. 上原, E. S., 298
 Unger, L. S. 昂格尔, L. S., 207, 516
 Unger, R. K. 昂格尔, R. K., 249
 U. S. Bureau of the Census 美国人口普查局, 432
 U. S. House of Representatives 美国众议院, 458

V

Vala, J. 瓦拉, J., 12
 Valsiner, J. 瓦尔斯纳, J., 16
 Venable, P. A. 瓦纳波, P. A., 57
 van de Kragt, A. J. C. 范德格拉格德, A. J. C., 353
 Vandello, J. A. 范德罗, J. A., 467
 Vandereycken, W. 范德雷肯, W., 77
 VanderStoep, 范德斯托普, 261
 Van der Zee, K. 范德齐, K., 372
 Vangelisti, A. L. 万杰利斯蒂, A. L., 396
 Van Lange, P. A. M. 范兰格, P. A. M., 353
 Van Oudenhoven, J. P. 范乌登霍芬, J. P., 271—272
 Van Vugt, M. 范瓦格特, M., 352, 353
 Vaughn, B. E. 沃恩, B. E., 373
 Veniegas, R. C. 维尼加斯, R. C., 412
 Venus, P. 维纳斯, P., 208
 Verkuyten, M. 威尔库坦, M., 247, 248
 Vick, N. 维克, N., 366
 Vinokur, A. D. 维诺库尔, A. D., 434
 Vinokur-Kaplan, D. 维诺库尔-卡普兰, D., 434

Visser, P. S. 维瑟, P. S., 220, 222
 Vittengl, J. R. 维腾格, J. R., 410
 Vohra, N. 沃赫拉, N., 87
 Vohs, K. D. 沃赫斯, K. D., 53
 Von, J. M. 冯, J. M., 468
 Von Hendy, H. M. 冯亨迪, H. M., 90, 131
 Von Hippel, W. 冯·希佩尔, W., 61
 Vonk, 冯克, 124
 Vorauer, J. D. 沃劳尔, J. D., 254
 Vos, H. 沃斯, H., 492
 Vrij, A. 维里奇, A., 92

W

Wachsmuth, J. O. 瓦赫斯穆特, J. O., 75
 Wagner, J. A. 瓦格纳, J. A., 323
 Walbom, M. 沃伯姆, M., 337
 Waldo, C. R. 沃尔多, C. R., 483—484
 Walkner-Haugrug, L. K. 沃克纳-豪格鲁格, L. K., 477
 Walsh, D. 沃尔什, D., 465
 Walster, (Hatfield) E. 沃尔斯特, (Hatfield) E., 433
 Walters, R. H. 沃尔特斯, R. H., 462
 Wanke, M. 万科, M., 76, 172
 Wann, D. L. 文恩, D. L., 462
 Warm, J. S. 沃姆, J. S., 166
 Wartella, E. 瓦尔泰拉, E., 227
 Waschull, S. B. 瓦舒勒, S. B., 70
 Wason, P. C. 华生, P. C., 140
 Wasserman, D. 瓦瑟曼, D., 136
 Wasserman, T. 瓦瑟曼, T., 375
 Waterman, C. K. 沃特曼, C. K., 476
 Watkins, M. 沃特金斯, M., 6
 Watson, W. E. 沃森, W. E., 323
 Way, N. 维伊, N., 412
 Weber, J. G. 韦伯, J. G., 247
 Wedell, D. H. 韦戴尔, D. H., 381
 Wegener, D. T. 韦格纳, D. T., 203, 211, 213, 216, 224, 510
 Wegner, D. M. 韦格纳, D. M., 397—398, 405
 Weick, K. E. 韦克, K. E., 29
 Weigel, R. H. 威格尔, R. H., 170
 Weinberger, M. G. 温伯格, M. G., 207
 Weiner, 韦纳, 519
 Weiner, B. 韦纳, B., 103, 104
 Weiner, L. 韦纳, L., 259

Weinerth, T. 韦纳尔斯, T. , 216
 Weinrich, J. D. 魏因里希, J. D. , 418
 Weinstein, N. D. 温斯坦, N. D. , 148
 Weir, W. 韦尔, W. , 227
 Weiss, W. 韦斯, W. , 201
 Weitzel-O'Neill, P. A. 韦策尔-奥尼尔, P. A. , 215
 Weldon, E. 韦尔登, E. , 333
 Wells, G. L. 韦尔斯, G. L. , 108, 165
 Werking, K. 沃尔金, K. , 415
 Werner, C. M. 沃纳, C. M. , 249
 West, S. G. 维斯特, S. G. , 454, 519
 Wheeler, L. 惠勒, L. , 76, 373, 434
 Whitbeck, L. B. 惠特贝克, L. B. , 382
 White, G. L. 怀特, G. L. , 384, 428, 438
 White, M. 怀特, M. , 293
 Whiting, B. B. 维汀, B. B. , 495
 Whitley, B. E. 惠特利, B. E. , 248, 261, 262, 524
 Wicker, A. W. 维克, A. W. , 169
 Wicklund, R. A. 威克伦德, R. A. , 13, 54
 Widom, C. S. 维多姆, C. S. , 34
 Wilke, H. A. M. 威尔克, H. A. M. , 324
 Williams, C. J. 威廉姆斯, C. J. , 172
 Williams, D. G. 威廉姆斯, D. G. , 412
 Williams, J. E. 威廉姆斯, J. E. , 126
 Williams, K. D. 威廉姆斯, K. D. , 288, 332, 333, 334, 352
 Williams, K. R. 威廉姆斯, K. R. , 475
 Williams, W. L. 威廉姆斯, W. L. , 414
 Wilson, B. J. 威尔逊, B. J. , 466
 Wilson, D. W. 威尔逊, D. W. , 510
 Wilson, E. O. 威尔逊, E. O. , 492
 Wilson, M. 威尔逊, M. , 448, 451
 Wilson, M. I. 威尔逊, M. I. , 475
 Wilson, M. L. 威尔逊, M. L. , 376
 Wilson, T. D. 威尔逊, T. D. , 164, 176, 177
 Windschild, P. D. 温德施尔德, P. D. , 108
 Winstead, B. A. 温斯特德, B. A. , 412
 Wittenbaum, G. M. 维特恩鲍姆, G. M. , 325, 340
 Witzliet, C. V. O. 维特茨里特, C. V. O. , 484
 Woike, B. A. 沃埃克, B. A. , 94
 Wonderly, D. M. 旺德利, D. M. , 493
 Wood, J. V. 伍德, J. V. , 69, 75, 187, 363
 Wood, W. 伍德, W. , 171, 294, 389, 465
 Wood, W. L. 伍德, W. L. , 171
 Worchel, S. 沃切尔, S. , 241

Word, L. E. 沃德, L. E. , 505
 Worringham, C. F. 沃灵汉姆, C. F. , 331
 Wortman, C. 沃特曼, C. , 87
 Wosinska, W. 沃辛斯卡, W. , 86, 293
 Wright, P. H. 赖特, P. H. , 412, 415
 Wright, S. C. 赖特, S. C. , 268
 Wrightsman, L. S. 赖茨曼, L. S. , 354, 474
 Wyer, R. S. 怀尔, R. S. , 216

Y

Yahya, K. A. 叶海亚, K. A. , 308
 Yamagishi, T. 山岸, T. , 352
 Yang, A. S. 杨, A. S. , 262
 Yik, S. M. 易柯, S. M. , 411
 Young, R. D. 杨, R. D. , 77
 Yousif, Y. 优素福, Y. , 501
 Yuille, J. C. 俞勒, J. C. , 117
 Yzerbyt, V. Y. 伊尔拜特, V. Y. , 140, 236

Z

Zadro, L. 扎德罗, L. , 288
 Zahn-Wexler, C. 赞恩韦克斯勒, C. , 516
 Zajonc, R. B. 扎伊翁茨, R. B. , 15, 156, 159, 165, 329—330, 368
 Zanna, M. P. 赞纳, M. P. , 161, 168, 172, 342
 Zanot, E. J. 扎诺特, E. J. , 227
 Zaragoza, M. S. 萨拉戈萨, M. S. , 315
 Zavalloni, M. 扎瓦洛尼, M. , 341
 Zebrowitz, L. A. 泽布罗维茨, L. A. , 116, 377—378
 Zebrowitz-McArthur, L. 泽布罗维茨-麦克阿瑟, L. , 94
 Zeggelink, E. 泽格林克, E. , 492
 Zeichner, A. 蔡切纳, A. , 459
 Zeisel, H. 蔡塞尔, H. , 340, 355, 356
 Zhang, L. 张, L. , 459
 Ziebowitz, L. A. 泽布罗维茨, L. A. , 374
 Zillman, D. 齐尔曼, D. , 426, 460—461
 Zimbardo, P. 津巴多, P. , 335
 Zimbardo, P. G. 津巴多, P. G. , 40, 371
 Zlotnick, C. 兹洛特尼克, C. , 475
 Zuckerman, M. 朱克曼, M. , 117, 144
 Zurcher, L. A. 泽克, L. A. , 63
 Zuroff, D. C. 祖罗夫, D. C. , 87
 Zuwerink, J. R. 祖维林克, J. R. , 265

主题索引

(索引页码为原书页码, 即本书的边码)

A

- Accountability cues 责任感线索, 335
- Acquaintance rape 熟人强奸, 473—475
- predator male role and 男性的掠夺者角色与~, 474—475
 - prevention of 预防~, 482—484
 - resistant female role and 女性的抵抗角色与~, 473—474
- Action research 行动研究, 537
- Actor-observer effect 行动者—观察者效应, 111—113, 404
- Advocacy role of social psychologists 社会心理学家的拥护者角色, 538
- Affect 情感, 15
- Affiliation needs 亲密联系的需要, 362—367
- comparison as reason for 比较作为~的起因, 362—363
 - exchange as reason for 交换作为~的起因, 362, 363—364
 - factor influencing 影响~的因素, 364—366
- African American, 非裔美国人
- 参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义
 - regional difference in aggression and 攻击性与~的区域差异, 468
- Agape 利他之爱, 423
- Age 年龄
- loneliness and 孤独与~, 392
 - susceptibility to persuasion and 说服与~的易感性, 220, 222
- Aggression 攻击行为, 443—485
- alcohol consumption and 饮酒与~, 459—460
 - biology of ~的生物基础, 450—453
 - cognitive-neoassociationist model of ~的认知—新联结模型, 455—459
 - culture of honor and 荣辱文化与~, 467—468
 - definition of ~的定义, 444
 - delegitimization and 非合法化与~, 449—450
 - excitation transfer and 兴奋转移与~, 460—461
 - frustration-aggression hypothesis of ~的挫折—攻击假设, 453—455
 - gender and personality and 性别和人格与~, 446—449
 - indirect 间接~, 447—448
 - instrumental and hostile 工具性与敌对性~, 445—446, 447
 - as intentional harm ~作为故意的伤害, 444—445
 - media and video violence fostering 媒体和视频暴力助长~, 465—466

- reducing 减少~, 478—481
- rewards of ~的奖赏, 462
- sexual 性攻击,
 - 参见 Rape 强暴; Sexual aggression 性攻击
- social learning theory of ~的社会学习理论, 462—465
- triggers of ~的“扳机”信号, 458—459
- Aggressive scripts 攻击脚本, 464—465
- Alcohol consumption 饮酒
 - aggression and 攻击行为与~, 459—460
 - to escape self-awareness ~与逃避自我觉知, 77—78
- Altruism 利他主义, 参见 Prosocial behavior 亲社会行为
- Altruistic helping 利他主义助人, 489
- Altruistic love 利他之爱, 423
- Ambivalent sexism 矛盾的性别主义, 256—257, 258
- Anchoring and adjustment heuristic 锚定调整启发式, 133
- Anticonformity 反从众, 292
- Anxiety 焦虑
 - affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 369—372
 - intergroup 内群体~, 269
 - Schachter's research on 沙克特的~研究, 369—371
 - Social 社会~, 390—391
- Anxious-ambivalent attachment style 焦虑—矛盾依恋风格, 407—408
- Apologies as aggression controllers 攻击控制者的道歉, 480—481
- Appearance 外貌, 参见 Physical appearance 身体外貌; Physical attractiveness 身体吸引
- Applied research 应用研究, 24
- Archival Information 文献档案信息, 27
- Archival research 档案研究, 24
- Arousability 唤醒能力, affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 364—365
- Arousal 唤醒, misattribution of ~的错误归因, 391
- Arousal: cost-reward model of helping 唤醒与成本—收益模型, 507—510
- Associative meaning 联想意义, 129
- Attachment 依恋, 406—409
 - definition of ~的定义, 405
 - influence on adult romantic relationships ~对成年后浪漫关系的影响, 407—408
 - style of ~风格, 406—408
- Attention 注意, humor in persuasive messages and 幽默之于说服性信息与~, 208
- Attitudes 态度, 153—193
 - accessibility of ~的可及性, 172
 - attribution and 归类与~, 224—226
 - behavior as cause of 作为~起因的行为, 163—164
 - classical conditioning of ~的经典条件作用, 161—162
 - cognitive consistency and 认知一致性与~, 178—188
 - cognitive dissonance and 认知失调与~, 参见 Cognitive dissonance 认知失调
 - definition of ~的定义, 155—156
 - determinants of ~的决定性, 173—174
 - dual 双重~, 177

- explicit 外显~, 176—177
- facial expressions, head movement, and body posture effects on 面部表情、头部运动和身体姿势对~的影响, 164—166
- factors determining, relationship to behavior 决定~—行为关系的因素, 169—172
- toward groups 指向团体的~参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视
- implicit, underlying explicit attitudes 外显态度下的内隐~, 176—177
- toward individuals 指向个体的~, 参见 Interpersonal attraction 人际吸引
- instrumental 工具型~, 158—166, 167
- level of attitude-behavior specificity and 态度—行为特异性水平, 170
- mere exposure and 简单暴露与~, 159—161
- need satisfaction by 由~满足需要, 166—169
- need to evaluate and 评价需要与~, 156—158
- operant conditioning of ~的操作条件作用, 162—163
- political 政治~, 188—191
- toward self 指向自我的~, 参见 Self-esteem 自尊
- similarity of ~的相似性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 382—383
- social 社会~, reference groups and 参照团体与~, 188—189
- strength of ~强度, 171—172
- symbolic 象征型~, 158, 166, 168
- theory of planned behavior and 计划行为理论与~, 172—176
- values and 价值观与~, 158
- Attraction 吸引, 参见 Interpersonal attraction 人际吸引; Physical appearance 身体外貌; Physical attractiveness 身体吸引
- Attribution(s) 归因/归类, 102—108
 - biases in ~中的偏差, 108—115
 - covariation model of ~的共变模型, 106—108
 - dispositional 品质~, 104—106
 - external (situation) 外部(情境)~, 103—104
 - including another in one's self-concept and 自我概念对他人的包含与~, 404
 - internal (person) 内部(个人)~, 103—104
 - locus of causality and 因果根源与~, 103—104
 - self-generated persuasion and 自我产生的说服与~, 224—226
- Audience 听众, persuasion and 说服与~, 参见 Persuasion 说服
- Audience inhibition effect 观众抑制效应, 503—505
- Authoritarianism 权威主义, hostility toward outgroups and 对外团体的敌意与~, 247—249
- Authoritarian personality 权威主义人格, 248
- Availability heuristic 可得性启发式, 133
- Aversive racism 厌恶性种族主义, 252—255
- Avoidant attachment style, 回避型依恋风格 406—407, 408

B

- Balance theory 平衡理论, 384—386
- Basic research 基础研究, 24
- Behavior 行为, 参见特定行为
 - attitudes and 态度与~, 参见 Attitudes 态度
 - extinction of ~的消退, 462

- nonverbal 非言语~, 参见 Facial expressions 面部表情; Nonverbal behavior 非言语行为
- planned 计划~, theory of ~理论, 172—176
- prediction from attitudes 态度预测~, 170—171
- Beliefs 信念
- antiaggression 反攻击~, internalization of ~的内化, 480
- antigay 反同性恋~, 参见 Heterosexism 异性恋
- religious 宗教~, prejudice and discrimination correlated with 偏见歧视与~存在相关, 249—251
- world 世界~, 参见 World beliefs 世界观
- Biases 偏差
- in attribution 归因中的~, 108—115
- confirmation 验证~, 139—141
- hindsight 后见之明~, 135—137
- ingroup 内群体~, 114, 246—247
- negativity 负性~, 101
- observer 观察者~, 29—30
- partner-enhancing 同伴提高~, 432
- personality judgments and 人格判断与~, 99—101
- positivity 正性~, 100
- self-serving 自利~, 113—114, 139, 432
- Biculturalism 二元文化, self-concept related to 自我概念与~相关, 65—67
- Binge eating and drinking to escape self-awareness 暴饮暴食以逃避自我觉知, 77—78
- Biology 生物学, affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 364—365
- Blacks 黑人, 参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义
- Body esteem 身体自尊, 379
- Body movements 身体运动, impression formation and 印象形成与~, 94—95, 96
- Body posture 身体姿势, attitudes and 态度与~, 164—166
- Bystander intervention model 旁观者介入模型, 500—512
- audience inhibition effect and 观众抑制效应与~, 503—505
- decisions involved in intervention and 涉及介入的决策与~, 500—503
- diffusion of responsibility and 责任分散与~, 505—507
- emotional arousal and cost-reward assessments and 情绪唤醒和成本—收益评估与~, 507—510
- mood and 情绪与~, 510—512

C

- Campus Acquaintance Rape Education (CARE) program 校园熟人强暴教育项目, 483—484
- Careers in social psychology 社会心理学职业, 537—539
- Categorization 归类, social 社会~, 123—126
- stereotyping and 刻板印象思维与~, 124—126
- Catharsis 宣泄, 454
- Causality 因果性, locus of ~根源, attributions and 归因与~, 103—104
- Cause-and-effect relationships 因果关系, experimental research to examine 考察~的实验研究, 35—38
- Central route to persuasion 说服的外周路径, 198
- speech rate and 语速与~, 213
- Channels 通道, persuasive 说服力, 参见 Persuasion 说服
- Childhood attachment 童年依恋, 参见 Attachment 依恋
- Choice 选择

- correspondent inference and 对应推论与~, 104—106
- freedom of ~的自由, cognitive dissonance and 认知失调与~, 181
- Classical conditioning 经典条件作用, attitude formation through ~下的态度形成, 161—162
- Closed-ended questions 封闭式问题, 32
- Cognition 认知, 参见 Social cognition 社会认知; Thinking 思维;
 - explicit and implicit 外显与内隐~, 122
 - need for ~需求, susceptibility to persuasion and 说服易感性与~, 218—219
- Cognitive clarity 认知澄清, 372
- Cognitive consistency 认知一致性, 178—188
 - cognitive dissonance and 认知失调与~参见 Cognitive dissonance 认知失调
 - lack of universality as motive ~并非普遍共有的动机, 184—186
- Cognitive dissonance 认知失调, 178—188
 - freedom of choice and 选择的自由与~, 181
 - insufficient justification and 非充分理由与~, 178—180
 - postdecision 决定后~, altered perceptions and 知觉改变与~, 183—184
 - self-affirmation explanations for ~的自我确认解释, 187—188
 - self-perception explanations for ~的自我知觉解释, 186—187
- Cognitive-neoassociationist model of aggression 攻击行为的认知—新联结模型, 455—459
- Cognitive priming 认知启动, 456
- Cognitive-response approach to persuasion 说服的认知学习观, 197—200
- Cold perspective 冷视角, 15
- Collectivism 集体主义, 17—18, 19, 参见 Culture 文化
 - conformity and 从众与~, 293
 - self-concept and 自我概念与~, 64, 65
- Commitment in romantic relationships 浪漫关系中的承诺, 433—434
- Communal relationships 共有关系, including another in one's self-concept and 自我概念对他人的包含与~, 404—405
- Communication 交流, persuasive 说服性~, 参见 Persuasion 说服
- Companionate love 友情之爱, 423, 428—429
- Competition 竞争, intergroup 群际~, prejudice resulting from ~导致偏见, 242—245
- Competitive orientation 竞争取向, 353
- Complementarity 互补性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 386—389
- Compliance 顺从, 298—304
 - definition of ~的定义, 279—280
 - door-in-the-face technique for ~的门前技巧, 301
 - foot-in-the-door technique for ~的登门槛技法, 300—301
 - giving reasons for 为~说明理由, 299—300
 - low-ball technique for ~的滚雪球技术, 303
 - positive mood and 积极情绪与~, 298
 - reciprocity and 互惠与~, 298—299
 - that's-not-all strategy for ~的折扣技巧, 302—303
- Comprehension 理解, humor in persuasive messages and 说服性信息中的幽默与~, 208
- Computer science 计算机科学, social psychology and 社会心理学与~, 539
- Conditioning 条件作用
 - classical 经典~, attitude formation through 通过~的态度形成, 161—162
 - operant 操作~, attitude formation through 通过~的态度形成, 162—163

- Confederates in research studies 实验研究中的同谋/共同实验者, 37
- Confessions 认罪, false 错误~, 314—317
- Confirmation bias 验证偏差, 139—141
- Conflict 冲突, intergroup 群际~, 参见 Heterosexism 异性恋主义; Intergroup conflict 群际冲突; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义; Sexism 性别主义
- Conformity 从众, 280—297
- automatic activation of ~ 的自动激发, 297
 - definition of ~ 的定义, 280
 - individualists versus collectivists and 个人主义者与集体主义者的~, 293
 - “Johnny Rocco” study of ~ 的“约尼·罗科”研究, 287—288
 - line judgment research on ~ 的线段判断研究, 282—286
 - minority influence on majority and 少数派影响多数派与~, 293—297
 - normative and informational influence and 规范性和信息性影响与~, 286
 - norm development research on ~ 的规范形成研究, 280—282
 - personal factors influencing 影响~的个人因素, 290—292
 - situational factors influencing 影响~的情境因素, 288—290
- Consensus information 一致性信息, covariation and 共变与~, 107
- Consent 同意, informed 知情~, 41
- Consistency 一贯性/一致性
- cognitive 认知~. 参见 Cognitive consistency 认知一致性
 - self 自我~, 67—70
- Consistency information 一贯性信息, covariation and 共变与~, 107
- Consummate love 完美的爱, 423
- Contact hypothesis 接触假说, 266—269
- Content analysis 内容分析, 30
- Contingency model of leadership 领导权变模型, 347—349
- Contrast effect 辐射效应/对比效应, physical attractiveness judgments and 外貌吸引力判断与~, 381
- Control 控制
- perceived 可控性感知, determinants of ~ 的决定性, 174—175
 - personal 个人~, desire for ~ 的需要, conformity and 从众与~, 291—292
- Control theory of self-regulation 自我调控的控制理论, 57—58
- Cooperation 合作
- Intergroup 团体间~, 268, 271—272
 - to resolve social dilemmas ~ 以解决社会困境, 352—353
- Cooperative orientation 合作取向, 353
- Correlation(s) 相关, illusory 错觉~, stereotypes based on 以~为基础的刻板印象, 129—130
- Correlational research 相关研究, 31—35
- Cost-reward calculations 成本—收益计算, 335
- bystander intervention and 旁观者介入与~, 507—510
- Costs of helping 援助的代价, hidden ~ 的潜在代价, for recipients of help 受援者的~, 520—522
- Counterfactual thinking 反事实思维, 137—138
- Courtrooms 法庭, decision making by juries in ~ 里陪审团的决策, 354—356
- Covariation principle 共变原则, 106—108
- Credibility of source 来源可信度, persuasion and 说服与~, 200—202
- Crimes 犯罪, false confessions to 错误认罪, 314—317
- Cross-lagged panel correlation studies 交叉延迟相关研究, 34

- Culture 文化, 参见 Collectivism 集体主义; Individualism 个人主义
- affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 365—366
 - antigay prejudice and 反同性恋偏见与~, 260—261, 262
 - attractiveness standards and 美丽标准与~, 375—380
 - fundamental attribution error and 基本归因错误与~, 110—111
 - in helping 助人中的~, 494—496
 - leadership style and 领导风格与~, 349—350
 - loneliness and 孤独感与~, 394
 - self-concept and 自我概念与~, 62—67, 64—65
 - self-disclosure and 自我暴露与~, 411
 - shaping of social behavior by ~ 塑造社交行为, 15—19
 - views of romantic relationship and 浪漫爱情的观念与~, 420—421
- Culture of honor 荣辱文化, aggression and 暴力与~, 467—468
- Curvilinear relationships 非线性关系/曲线关系, 33
- Cutting off reflected failure (CORFing) 切断反射的失败, 73—74

D

- Data analysis for research 研究的数据分析, 27
- Data collection for research 研究的数据采集, 27
- Debriefing 干预, 41
- Deception in research studies 实验研究中的欺骗, 40—41
- Decision making 决策
- about bystander intervention 旁观者介入的~, 500—503
 - cognitive dissonance and 认知失调与~, 参见 Cognitive dissonance 认知失调
 - in groups 群体内~, 参见 Group decision making 群体决策
 - by juries 陪审团决策, 354—356
- Decision rules for group decision making 群体决策的规则, 340
- Decision stage of group decision making 群体决策的阶段, 338
- Deindividuation 去个体化, 334—347
- alternative explanation for 关于~的另一种解释, 337
 - group-induced lowering of inhibitions and 群体引发(自我)抑制的减弱与~, 335, 336
 - positive behavior and 积极行为与~, 335—336
 - reduced self-awareness and 削弱了的自我觉知与~, 336—337
- Delegitimization 非合法化, aggression and 攻击行为与~, 449—450
- Demographic similarity 人口统计学上的相似性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 382
- Dependent variable 因变量, 36
- Depenetration 去渗透, 411
- Descriptive statistics 描述性统计, 27
- Developed friendships 友谊的发展, 410
- Diffusion of responsibility 责任分散, 333
- Direct observation 直接观察, 27
- Discounting cues 折扣性线索, persuasion and 说服与~, 201
- Discounting principle 折扣原则, attribution and 归因与~, 107
- Discrimination 歧视, 亦见 Heterosexism 异性恋主义; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义; Sexism 性别主义
- definition of ~ 的定义, 234—235

- institutional 制度性歧视, 235
- Discussion stage of group decision making 群体决策的讨论阶段, 338
- Distinctiveness information 独特性信息, covariation and 共变与~, 107
- Distraction-conflict theory of social facilitation 社会促进的分心—冲突理论, 331—332
- Distress 困扰, personal 个人~, 514
- Diversity of group members 群体成员之间的异同, cohesiveness and 凝聚力与~, 323
- Door-in-the-face technique 门前技巧(漫天要价法), 301
- Dual attitudes 双重态度, 177

E

- Education 教育
- to resolve social dilemmas ~以解决社会困境, 352
 - of social psychologists 社会心理学家的~, 537
 - wise schooling and 明智教育与~, 270—271
- Effort 努力, justification of ~的理由, cognitive dissonance and 认知失调与~, 181—183
- Egalitarianism 平等主义, 494
- Ego-defensive function of attitudes 态度的自我防御功能, 167—168
- Egoistic helping 利己主义助人, 489
- Elaboration likelihood model 精细概率模型, 198—200
- Embarrassment following failed self-presentations 自我展示失败后的尴尬, 88
- Emotion(s) 情绪
- negative 负性~, expression in romantic relationships 浪漫关系中的~表达, 434—435
 - socioemotional leadership and 社会情绪型领导与~, 345—346
 - socioemotional needs met by groups and 群体满足社会性情绪需要与~, 327—328
 - two-factor theory of ~的双因素理论, 391
 - vascular theory of ~的血管理论, 165
- Emotional arousal 情绪唤醒, bystander intervention and 旁观者介入与~, 507—510
- Emotional distress 情绪困扰, breakup of romantic relationships and 分手与~, 436—437
- Emotional susceptibility 情绪敏感性, aggression and 攻击行为与~, 449
- Empathy 移情/共情, 514
- individual differences in ~中的个体差异, 516—518
- Empathy-altruism hypothesis 移情—利他主义假说, 513—516
- Employment of social psychologists 社会心理学家的雇用, 537—538
- Empty love 空洞的爱, 422
- Environment 环境, social 社会~, self and 自我与~, 14—15
- Environmental psychology 环境心理学, 538
- Equity theory 公平理论, romantic relationships and 浪漫关系与~, 433
- Eros 激情之爱, 423
- Ethics in research 研究中的伦理, 38—43
- Ethnic identity 种族身份, 71—72
- Ethnocentrism 种族(民族)中心论, 243
- Evaluation 评价, need to evaluate and 评价需要与~, 156—158
- Evaluation apprehension 评价恐惧, social facilitation and 社会促进与~, 331—332
- Evolution 进化
- affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 364
 - aggression and 攻击行为与~, 451, 452

- helping and 助人行为与~, 492—493
- shaping of social behavior by ~ 塑造社交行为, 20—21
- Evolutionary psychology 进化心理学, 20
- Exchange relationships 交换关系, including another in one's self-concept and 自我概念对他人的包含与~, 404
- Excitation transfer 兴奋转移
 - aggression and 攻击行为与~, 460—461
 - triggering of passionate love by 由~激发的激情之爱, 425—428
- Excuses following failed self-presentations 自我展示失败后的找借口, 88
- Exemplification as self-presentation strategy 作为自我展示策略的显示, 86
- Expectation states theory 期望地位理论, 325
- Experimental research 实验研究, 35—38
- Explanatory styles 解释风格, negative events and 消极事件与~, 146—149
- Explicit attitudes 外显态度, 176—177
- Explicit cognition 外显认知, 122
- Explicit prejudice 外显偏见, 235
- Expressions 表情, given and given off 人为与自然~, 115—116
- Expressive self-presentations 表达式自我展示, 85
- External attribution 外部归因, 103—104
- External compliance 表面顺从, 279
- External validity 外部消毒, 36
- Extinction 消退, 462

F

- Face-to-face surveys 面谈法, 31—32
- Facial expressions 面部表情
 - attitudes and 态度与~, 164—166
 - impression formation and 印象形成与~, 93—94
- Facial feedback hypothesis 面部反馈假设, 165
- False confessions 错误认罪, 314—317
- False consensus effect 错误共识效应, 139
- False uniqueness effect 错误独特性效应, 139
- Familiarity 熟悉性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 368—369
- Fatuous love 发昏的爱, 423
- Fear appeals 激发恐惧, persuasion and 说服与~, 205—206
- Felling-as-information view of audience mood and persuasion 听众情绪的信息化观点与说服, 216
- Females 女性, 参见 Femininity 女性气质; Gender 性别条目; Prejudice and discrimination 偏见与歧视;
Rape 强暴; Sexism 性别主义; Sexual aggression 性暴力; Women 女人
- Femininity 女性气质
 - Psychological 心理的~, 126—129
 - rape and 强暴与~, 473—474
 - strategies for coping with troubles romantic relationships and 应对浪漫关系麻烦的策略与~, 435—436
- Field experiments 实地实验, 36
- Fight or flight tendencies 战斗或逃跑倾向, 456
- Foot-in-the-door technique 登门槛技术(得寸进尺法), 300—301
- Free-rider problem 搭便车问题, 351

- Friendship(s) 友谊, 409—417
 Developed ~ 的发展, 410
 Heterosexual 异性的~, cross-sex 跨性别的~, 415—416
 Heterosexual 异性的~, gender differences in ~ 的性别差异, 412—415
 Homosexual 同性~, 416—417
 self-disclosure and 自我暴露与~, 409—411
 superficial 肤浅的~, 409—410
 Friendship love 友情之爱, 423
 Frustration-aggression hypothesis 挫折—攻击假设, 453—455
 Functional approach to attitudes 态度的功能取向, 166—169
 Fundamental attribution error 基本归因错误, 109—111
 cultural differences in ~ 中的文化差异, 110—111
 predictability need and perceptual salience and 预测需要和知觉显著性与~, 109—111

G

- Game-playing love 游戏之爱, 423
 Gays 男同性恋, 参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Sexism 性别主义
 conformity and 从众与~, 292
 leadership style and 领导风格与~, 349—350
 loneliness and 孤独感与~, 393—394
 Gender differences 性别差异
 in aggression 攻击行为的~, 446, 447—449
 in experience of love 爱之体验的~, 429—431
 in helping 助人行为的~, 489
 in heterosexual friendships 异性友谊的~, 412—415
 in “reading” nonverbal behavior 理解非言语行为的~, 97
 in self-concept 自我概念中的~, 64—65
 Gender identity 性别身份, 62
 Gender schemas 性别图式, 62—63
 Gender stereotypes 性别刻板印象, 126—129
 Generosity 做好事, mood and 情绪与~, 510—511
 Genetics 遗传学, aggression and 攻击行为与~, 451—452
 Goals 目标, superordinate 超级~, 244—245
 Group(s) 群体/团体,
 attitudes toward 指向~的态度. 参见 Heterosexism 异性恋主义; Prejudice and discrimination 偏见与歧
 视; Racism 种族主义; Sexism 性别主义
 cohesiveness of ~ 凝聚力, 289, 323
 cooperation in ~ 间合作, 268, 271—272
 decision making in ~ 决策, 参见 Group decision making 群体决策
 definition of ~ 的定义, 322
 deindividuation and 去个体化与~, 334—337
 group versus individual interests and ~ 利益对决个人利益与~, 351—353
 instrumental task accomplishment by ~ 有助实现工具性目标, 327—328
 leadership of ~ 领导, 参见 Leadership 领导
 minimal 最小~, 246—247
 phases of membership in ~ 成员资格的阶段, 325—327

- reference 参照~, social and political attitudes and 社会和政治态度与~, 188—189
- size of ~ 规模, 参见 Group size 群体规模
- social facilitation by ~ 之于社会促进, 329—332
- social loafing and 社会懈怠与~, 332—334
- socioemotional needs met by ~ 有助满足社会性情绪的需要, 327—328
- structure of ~ 结构, 324—325
- Group decision making 群体决策, 338—345
 - cautiousness of ~ 的谨慎, 341
 - decision rules for ~ 法则, 340
 - group polarization and 群体极化与~, 341—342
 - groupthink and 群体迷思与~, 342—345
 - issues and ~ 问题, 338—340
 - majority influence on 多数派对~的影响, 340
 - stages of ~ 的阶段, 338
- Group decision rules 群体决策法则, 340
- Group discussion 群体讨论
 - enhancement of initial attitudes by ~ 增强群体中的原有倾向, 341—342
 - promoting to resolve social dilemmas ~ 促使解决社会困境, 353
- Group identity to resolve social dilemmas 群体身份有助于解决社会困境, 353
- Group polarization 群体极化, 341—342
- Group size 群体规模
 - cohesiveness and 凝聚力与~, 323
 - conformity and 从众与~, 288—289
- Groupthink 群体迷思, 342—345
 - research on ~ 的研究, 344—345
 - symptoms of ~ 症状, 344

H

- Habits 习惯, 175—176
- Hard sell 硬销售, 219
- Head movement 头部运动, attitudes and 态度与~, 164—166
- Heat hypothesis of aggression 攻击行为的热假说, 458
- Hedonic-contingency view of audience mood and persuasion 听众情绪的享乐之权变性观点与说服, 216
- Helping 助人, 参见 Bystander intervention model 旁观者介入模型; Prosocial behavior 亲社会行为
 - altruistic 利他主义~, 489
 - egoistic 利己主义~, 489
 - reciprocal 互惠式~, 492—493
- Helplessness 无助, learned 习得性~, 145
- Heterosexism 异性恋主义, 260—263
 - change in ~ 中的变化, 262—263
 - characteristics of antigay individuals 反同性恋个体的特征, 261—262
 - as cultural phenomenon ~ 作为文化现象, 260—261, 262
 - definition of ~ 的定义, 261
- Heterosexual masculinity 男子气概, 414—415
- Heterosexual relationships 异性恋关系
 - cross-sex friendships 跨性别友谊, 415—416

- gender differences in friendships and 友谊的性别差异与~, 412—415
- romantic love and 浪漫爱情与~, 418—419
- Heuristics 启发式, 132—134, 参见 Stereotypes 刻板印象
- Hindsight bias 后见之明偏差, 135—137
- Hispanic Americans 西班牙裔美国人, 参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义
- Homosexual relationships 同性恋关系, 416—417
 - help seeking and 援助寻求与~, 523—524
 - prejudice and discrimination and 偏见和歧视与~, 参见 Heterosexism 异性恋主义
 - romantic love and 浪漫爱情与~, 418—419
 - social support and 社会支持与~, 434
- Hormones 荷尔蒙, aggression and 攻击行为与~, 452—453
- Hostile aggression 敌对性攻击, 445—446, 447
- Hostility 敌意
 - toward outgroups 对外团体的~, authoritarianism and 权威主义与~, 247—249
 - racism and 种族主义与~, 参见 Racism 种族主义
- Hot perspective 热视角, 15
- Humor 幽默, persuasion and 说服与~, 206—208
- Hypermasculinity 男性沙文主义, sexual aggression against women and 针对女性的性暴力与~, 473
- Hypotheses 假设, development of 假设的发展, 26

I

- Identity 身份
 - ethnic 种族~, 71—72
 - gender 性别~, 62
 - oppositional 对抗性~, 237—238
 - social 社会~, 参见 Social identities 社会身份
- Ideology 意识形态, 16
- Idiosyncrasy credits 个人贡献筹码, 346
- Illusory correlations 错觉相关, stereotypes based on 基于~的刻板印象, 129—130
- Implementation stage of group decision making 群体决策的执行阶段, 338
- Implicit attitudes 内隐态度, 176—177
- Implicit cognition 内隐认知, 122
- Implicit personality theory 内隐人格理论, 100
- Implicit prejudice 内隐偏见, 235
- Impressionable years hypothesis 敏感期假设, persuasion and 说服与~, 220
- Impression formation 印象形成, 93—102
 - biased thinking and 偏见性思维与~, 99—101
 - central traits and 核心特质与~, 97—99
 - nonverbal behavior and 非言语行为与~, 93—97
- Impression involvement 印象卷入, persuasion and 说服与~, 217
- Incompatible response to inhibit aggression 不相容反应以抑制攻击行为, 478—479
- Independence 独立, 280
- Independent variable 自变量, 36
- Indirect aggression 间接攻击, 447—448
- Individual differences 个体差异
 - in empathy 移情中的~, 516—518

- in susceptibility to persuasion 说服的易感性中的~, 218—222
- Individualism 个人主义, 16—17, 18, 19, 353, 参见 Culture 文化
 - conformity and 从众与~, 293
 - self-concept and 自我概念与~, 64—65
- Infatuated love 醉心的爱, 422
- Inference 推论, correspondent 对应~, 104—106
- Inferential statistics 推论统计, 27
- Influence 影响, 参见 Social influence 社会影响
 - informational 信息性~, 286
 - normative 规范性~, 286
- Influence agents 有影响力的个体, leaders as 领导者作为~, 345—346
- Informational influence 信息性影响, 286
 - in group decision making 群体决策中的~, 339—340
- Information dependence 信息依赖
 - audience inhibition effect and 观众抑制效应与~, 505
 - conformity and 从众与~, 286
- Informed consent 知情同意, 41
- Ingratiation as self-presentation strategy 逢迎作为自我展示策略, 87
- Ingroup(s) 内群体/内团体, 72—73
 - conformity and 从众与~, 293
- Ingroup bias 内群体偏差, 114, 246—247
- Inhibitions 抑制, group-induced lowering of 群体引发的(自我)抑制的减弱, 335—336
- Institutional discrimination 制度歧视, 235
- Institutional review boards (IRBs) 伦理审查委员会/公共检查委员会, 41
- Instrumental aggression 工具性攻击, 445—446, 447
- Instrumental attitudes 工具型态度, 158, 166, 167
- Instrumental tasks 工具性目标, groups to accomplish 群体有助于实现~, 327—328
- Intellective issues 智力性问题, 339
- Interaction effects 交互作用, 38
- Interactionism 互动论/交互作用主义, 15
- Intergroup anxiety 团体间焦虑, 269
- Intergroup competition 群际竞争, prejudice resulting from ~ 导致偏见, 242—245
- Intergroup conflict 群际冲突, 参见 Heterosexism 异性恋主义; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义; Sexism 性别主义
 - reducing 减少~, 266—269, 269—272
 - in schools 学校里的~, 269—272
- Intergroup cooperation 团体间合作, 268, 271—272
- Interjudge reliability 评判者间信度, 30
- Internal attribution 内部归因, 103—104
- Internal compliance 内心顺从, 279—280
- Internalization of antiaggression beliefs 反攻击信念的内化, 480
- Internal validity 内部效度, 36
- Interobserver reliability 观察者间信度, 30
- Interpersonal attraction 人际吸引, 361—399
 - affiliation needs and 亲密联系的需要与~, 362—367
 - anxiety and 焦虑与~, 369—372

- complementarity and 互补与~, 386—389
- definition of ~的定义, 362
- familiarity and 熟悉性与~, 368—369
- intimacy and 亲密与~, 参见 Intimacy 亲密
- liking and 喜欢与~, 389
- mood regulation prior to social interaction and 社会交往前的情绪调节与~, 397—398
- physical appearance and 外貌与~, 参见 Physical appearance 外貌
- proximity and 邻近性与~, 367—368
- similarity and 相似性与~, 381—386
- social isolation and 社会孤立与~, 390—395
- social skills training and 社会技巧培训与~, 395—397
- Intimacy 亲密, 401—441
 - definition of ~的定义, 403
 - in friendships 友谊中的~, 参见 Friendship(s) 友谊
 - in heterosexual friendships 异性友谊中的~, gender differences in ~的性别差异, 412, 413—415
 - including another in one's self-concept and 自我概念包含他人与~, 403—406
 - jealousy and 嫉妒与~, 438—440
 - in parent-child relationships 父母—子女关系中的~, 406—408
 - in romantic relationships 浪漫关系中的~, 参见 Romantic relationships 浪漫关系
 - sexual jealousy and violence and 吃醋/性嫉妒和暴力与~, 475—477
- Intimidation as self-presentation strategy 恫吓作为自我展示策略, 86
- Investigational phase of group membership 群体成员资格的审查阶段, 325—326
- Irritability 易怒, aggression and 攻击行为与~, 449
- Isolation 孤立, 参见 Social isolation 社会孤立
- Issue involvement 问题卷入, persuasion and 说服与~, 217

J

- Jealousy 嫉妒, 438—440
 - Sexual 性~(吃醋), intimate violence and 家庭暴力与~, 475—477
- Jigsaw classroom 拼图教室, 270
- Judgmental issues 判断性问题, 339
- Juries 陪审团, decision making by ~的决策, 354—356
- Justification of effort 努力的理由, cognitive dissonances and 认知失调与~, 181—183
- Just-world belief 公证世界信念, 143—145
 - helping and 助人与~, 519—520

K

- Kin selection 亲属选择, helping and 助人与~, 492
- Knowledge function of attitudes 态度的知识功能, 167

L

- Laboratory experiments 实验室实验, 37—38
- Leadership 领导, 345—350
 - contingency model of ~权变模型, 347—349
 - leader effectiveness and 领导者效率与~, 348—349

- leaders as influence agents and 作为有影响的个体的领导者与~, 345—346
- styles of ~ 风格, 346, 347—348, 349—350
- transformational leaders and 变革型领导者与~, 346—347
- Learned helplessness 习得性无助, 145
- Learning 学习/习得
 - of aggressive behavior 攻击行为的~, 461—468
 - observational 观察~, 163, 462—464
- Least Preferred Coworker Scale 最不愿共事伙伴量表, 348
- Lesbians 女同性恋, 参见 Heterosexism 异性恋主义; Homosexual relationships 同性恋关系
- Lies 谎言, detecting 识别~, 115—118
- Life-stages hypothesis 生命阶段假说, persuasion and 说服与~, 222
- Likability 可爱, persuasion and 说服与~, 203
- Liking 喜欢, 422, 参见 Interpersonal attraction 人际吸引
- Linear relationships 线性关系, 33
- Loafing 懈怠, social 社会~, 332—334
- Locus of causality 因果根源, 103—104
- Loneliness 孤独, 391—395
 - age, gender, and culture and 年龄、性别和文化与~, 392—394
 - defining and measuring 定义和测量~, 392, 393, 394
 - social skills deficits and 社会技巧缺乏与~, 394—395
- Looks-for-status exchange 相貌换地位的交换, 387—388
- Love 爱情, 参见 Romantic relationships 浪漫关系
- Low-ball technique 滚雪球技术, 303
- Ludus 游戏之爱, 423

M

- Maintenance phase of group membership 群体成员资格的保持阶段, 326
- Majority 多数派
 - conformity to 对~的从众, 参见 Conformity influence on group decisions ~对群体决策的从众影响, 340
- Males 男性, 参见 Gender 性别条目; Masculinity 男性气质; Men 男人; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Rape 强暴; Sexism 性别主义; Sexual aggression 性暴力
- Mania 占有之爱, 423
- Masculinity 男性气质
 - aggression and 攻击与~, 467—468
 - heterosexual 男子气概, 414—415
 - psychological 心理上的~, 126—129
 - rape and 强暴与~, 474—475
 - strategies for coping with troubled romantic relationships and 应对浪漫关系麻烦的策略与~, 435—436
- Master status 最重要的身份, 251
- Matching hypothesis 匹配假设, 383—384
- Media violence 媒体暴力
 - aggression and 攻击与~, 465—466
 - reducing exposure to 减少对~的暴露, 481
- Memory 记忆, transactive 交互~, including another in one's self-concept and 自我概念中包含他人与~, 405—406
- Men 男人, 参见 Gender 性别条目; Masculinity 男性气质; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Rape

- 强暴;Sexism 性别主义;Sexual aggression 性暴力
 bodies of ~ 身体, as instruments of action 作为行为工具的~, 379, 380
 Mental simulations 心理模拟, social thinking and 社会思维与~, 134—138
 Mere exposure effect 简单暴露效应, 157, 159—161, 211
 Mere presence 在场, social facilitation and 社会促进与~, 329—331
 Message 信息, persuasive 说服性~, 参见 Persuasion 说服
 Message-learning approach to persuasion 说服的信息学习观, 197, 198
 Meta-analysis 元分析, 38—39
 Minimal groups 最小团体, 246—247
 Minorities 少数派, influencing majority ~ 影响多数派, 293—297
 Minority groups 少数群体/弱势群体, 参见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义
 ethnic identities of ~ 的种族身份, 71—72
 racial prejudice among members ~ 成员的种族偏见, 255—256
 Minority influence 少数派影响, 293—297
 Misattribution of arousal 唤醒的错误归因, 391
 Modeling 榜样/角色模型
 aggressive behavior and 攻击行为与~, 462—465
 of helping behavior 助人行为的~, 498
 social 社会~, to each nonaggressive responses to provocation 对刺激做出非攻击性反应的~, 480
 Modesty as self-presentation strategy 谦虚作为自我展示的策略, 86
 Moods 情绪
 of audience 听众的~, persuasion and 说服与~, 216—217
 helping and 助人与~, 510—512
 positive 积极~, compliance and 顺从与~, 298
 regulation of ~ 调控, prior to social interaction 社会交往前的~, 397—398
 Motivated-tactician model 目标明确的策略家模型/被推动的战术家模型, 123
 Multimethod research approach 多方法研究策略, 38
 Mutual persuasion 互相说服, group polarization and 群体极化与~, 342

N

- Native Americans 美洲原住民, 见 Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Racism 种族主义
 Naturalistic observation 自然观察法, 28
 Natural selection 自然选择, 20
 Need(s) 需要/需求
 for affiliation 亲密联系的~, 362—367
 for cognition 认知~, susceptibility to persuasion and 说服易感性与~, 218—219
 satisfaction through attitudes 态度(形成)以满足~, 166—169
 Need to evaluate scale 评价需要量表, 157
 Negative events 消极事件, explanatory styles and 解释风格与~, 146—149
 Negative state relief model 消极状态减轻模型, 511—512
 Negativity bias 负性偏差, 101
 Neuroscience 神经科学, social 社会~, 20—21
 Noncommon effects 非共同效应, attribution and 归因与~, 105
 Nonconformists 异议者, rejection of 对~的排斥, 287—288
 Nonverbal behavior 非言语行为
 gender differences in “reading” 解读~的性别差异, 97

impression formation and 印象形成与~, 93—97
in self-presentation strategies 自我展示策略中的~, 95—97
Nonverbal leakage 非言语泄漏, 115—117

Norm(s) 规范

reciprocity, compliance and 互惠、顺从与~, 298—299
social 社会~, 参见 Social norms 社会规范
of social justice 社会公正~, 494
of social responsibility 社会责任~, 493—494
subjective 主体~, determinants of ~的决定性, 173—174

Normative dependence 规范性依赖, 286

Normative influence 规范性影响, 286

in group decision making 群体决策中的~, 339—340

O

Obedience 服从, 304—312

definition of ~的定义, 280

destructive commands and 伤害性命令与~, 304—309

orders to inflict psychological harm and 施加心理伤害的命令与~, 310

reduction by observation of defiance 看到(他人)反抗权威, 311—312

Observational learning 观察学习

of aggression 攻击的~, 462—464

attitude formation through 通过~形成态度, 163

of helping behavior 助人行为的~, 496—498

Observational research 观察研究, 28—31

Observer bias 观察者谬误, 29—30

Old-fashioned racism 旧式种族主义, 252

Open-ended questions 开放式问题, 32

Operant conditioning 操作性条件作用, attitude formation through 通过~形成态度, 162—163

Opposing views 对立观点, inoculating audience against 预防信息接收者受~影响, 208—210

Oppositional identities 对抗性身份, 237—238

Oppression 压迫, prejudice as justification for 偏见作为~的理由, 241, 242

Optimistic explanatory style 乐观的解释风格, 146—149

Orientation stage of group decision making 群体决策的定向阶段, 338

Ostracism 排斥, social 社会~, 334

Other-oriented lies 利他性谎言, 115—117

Outcome dependence 结果依赖

audience inhibition effect and 观众抑制效应与~, 505

conformity and 从众与~, 286

Outgroup(s) 外团体/外群体, 72—73

conformity and 从众与~, 293

delegitimization of ~的去个体化, 449—450

hostility toward 指向~的敌意, authoritarianism and 权威主义与~, 247—249

Outgroup homogeneity effect 外团体同质性效应, 236

P

Paralanguage 辅助语, 117

- Parent-child attachment 父母—子女依恋, 参见 Attachment 依恋
- Participant observation 参与观察法, 28—30
- Partner-enhancing bias 同伴提高偏差, 432
- Passionate love 激情之爱, 423, 424—428
 in early stages of relationships 浪漫关系早期的~, 424—425
 triggering of by excitation transfer 兴奋转移可激发~, 425—428
- Perceived control 可控性感知, determinants of ~的决定性, 174—175
- Perception(s) 知觉
 altered ~改变, postdecision dissonance and 决定后失调与~, 183—184
 of own attractiveness 对自己外貌的~, other people's physical attractiveness and 他人的容貌与~, 381, 382
 of romantic partners 对爱侣的~, 432
 subliminal 阈下~, 227—229
- Perceptual salience 知觉显著性, fundamental attribution error and 基本归因错误与~, 110
- Peripheral route to persuasion 说服的外周路径, 198—199
 speech rate and 语速与~, 213
- Personal distress 个人困扰, 514
- Personal factors influencing conformity 影响从众的个人因素, 290—292
- Personality 人格
 aggression and 攻击与~, 446—449
 judgments of ~判断, biased thinking as basis of ~建立在偏见性思维上, 99—101
- Personality traits 人格特质, impression formation and 印象形成与~, 97—99
- Personal relevance 个人关联度, persuasion and 说服与~, 211
- Person attribution 个人归因, 103—104
- Persuasion 说服, 195—231
 attractiveness and 吸引力与~, 202—203
 audience mood and 听众情绪与~, 216—217
 cognitive-response approach to ~的认知学习观, 197—200
 credibility of communicator and 信息传播者的可信度与~, 200—202
 definition ~定义, 197
 fear appeals and 激发恐惧与~, 205—206
 humor and 幽默与~, 206—208
 individual differences in susceptibility to ~易感性的个体差异, 208—222
 issue and impression involvement and 问题和印象卷入与~, 217
 message-learning approach to ~的信息学习观, 197, 198
 order of message presentation 信息呈现顺序与~, 210—211
 powerful versus powerless speech and 强有力和软弱表达风格与~, 213—215
 rapid speech and 语速快与~, 213
 repetition and (信息)重复与~, 211—212
 self-generated 自我产生的~, 223—227
 subliminal messages and 阈下信息与~, 227—229
 two sided messages and 双方面论据与~, 208—210
 vividness of message and 证据生动性与~, 204—205
- Persuasive arguments 说服辩证, group polarization and 群体极化与~, 342
- Pessimistic explanatory style 悲观的解释风格, 146—148
- Phone surveys 电话调查, 31—32

- Physical appearance 身体外貌/外表, 372—389
- attractive 有吸引力的~, attraction to 受~的吸引, 373
 - complementarity of ~的互补, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 386—389
 - differences and similarities in attractiveness standards and 美丽标准的异同与~, 375—380
 - of others, influence on perceptions of own attractiveness 他人的~, 381, 382
 - persuasion and 说服与~, 203
 - physical attractiveness stereotype and 外表吸引力刻板印象与~, 373—375
 - similarity of ~的相似性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 381—386
- Physical attractiveness 外表吸引力
- persuasion and 说服与~, 202—203
 - similarity of ~的相似性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 383—384
- Physical attractiveness stereotype 外表吸引力刻板印象, 373—375
- Physical touching in heterosexual friendships 异性友谊中的身体接触, gender differences in ~的性别差异, 413, 415
- Planned behavior 计划行为, theory of ~理论, 172—176
- Political attitudes 政治态度
- persistence of ~的持久性, 190—191
 - reference groups and 参照团体与~, 188—189
- Political differences in helping 助人的政治差异, 494
- Pornography 色欲资料, 468—473
- provocation of male aggression against women by ~助长了男性对女性的暴力, 469, 471—473
 - rape myth and 强暴迷思与~, 469, 470, 471
- Positivity bias 正性偏差, 100
- Possessive love 占有之爱, 423
- Postdoctoral training in social psychology 社会心理学的博士后训练, 537
- Power 权利/力量, social 社会~, 131, 279—280
- Power in speech 表达风格的力量, persuasion and 说服与~, 213—215
- Pragma (pragmatic love) 现实之爱, 423
- Predictability 预测性, fundamental attribution error and 基本归因错误与~, 109
- Preference for Consistency Scale 一致性偏好量表, 185
- Prejudice and discrimination 偏见与歧视, 233—273
- 参见 Heterosexism 异性恋主义; Racism 种族主义; Sexism 性别主义
 - authoritarianism as basis for 权威主义作为~的基础, 247—249
 - combating 抗击~, 263—269
 - definition of ~的定义, 234—235
 - enhancement of social identity as basis for 提高社会身份(的愿望)作为~的基础, 245—247
 - intergroup competition as cause of 群际竞争导致~, 242—245
 - as justification for oppression ~作为压迫的理由, 241, 242
 - religious beliefs correlated with 宗教信仰与~的相关, 249—251
 - in schools 学校里的~, reducing 减少~, 269—272
 - stereotyping related to 与~相关的刻板印象, 235—240
- Primacy effect 首因效应, 101
- Primary effect 首因效应, persuasion and 说服与~, 210—211
- Private self-awareness 个人自我觉知, prediction of behavior from attitudes and 由态度预测行为与~, 170—171
- Probability judgments 可能性判断, stereotypes as 刻板印象作为~, 125

- Processing 加工, humor in persuasive messages and 说服性信息中的幽默与~, 208
- Prosocial behavior 亲社会行为, 487—525
- bystander intervention and 旁观者介入与~, 参见 Bystander intervention model 旁观者介入模型
 - definition of ~的定义, 488
 - empathy-altruism hypothesis of ~的移情—利他主义假说, 513—516
 - evolutionary perspective on ~的进化论观点, 492—493
 - gender and 性别与~, 489
- individual differences in empathic responding and 移情反应的个体差异与~, 516—518
- learning of ~的习得, 496—499
 - recipients of ~的受援助者, 518—522
 - sexual orientation of help seekers and 寻求援助者的性偏好与~, 523—524
 - social norms and 社会规范与~, 493—496
 - social psychological knowledge to enhance 社会心理学知识促进~, 522—523
 - as voluntary and benefiting others ~作为自愿的并对他人有利的, 488—489, 490
- Protection-motivation theory 保护—动机理论, 206
- Prototypes 原型, 124
- Proximity 邻近性, interpersonal attraction and 人际吸引与~, 367—368
- Psychological femininity 心理上的女性气质, 126—129
- Psychological masculinity 心理上的男性气质, 126—129
- Psychological reactance 心理抗拒, theory of ~理论, 291
- Psychological social psychology 心理学的社会心理学, 8—9
- Public self-awareness 公众自我觉知, prediction of behavior from attitudes and 由态度预测行为与~, 170—171
- Punishment 惩罚
- aggression and 攻击与~, 478
 - attitude shaping by ~塑造态度, 162—163

Q

- Qualitative data 质性数据, 27
- Quantitative data 量化数据, 27
- Questions 问题, open-ended and closed-ended 开放式与封闭式~, 32

R

- Racism 种族主义, 251—256
- aversive 厌恶性~, 252—255
 - historical 历史性~, 241, 242
 - old-fashioned 旧式~, 252
 - racial prejudice among minority group member and 弱势群体成员间的种族偏见与~, 255—256
- Radiation effect 辐射效应, physical attractiveness judgments and 外表吸引力判断与~, 381
- Random assignment 随机分配, 38
- Random selection 随机抽样, 32
- Rape 强暴
- acquaintance 熟人~, 473—475, 482—484
 - rape myth and 强暴迷思与~, 469, 470, 471
- Realistic group conflict theory 现实团体冲突理论, 243

- Reasons 说明理由, compliance and 顺从与~, 299—300
- Recency effect 近因效应, 101
- persuasion and 说服与~, 210—211
- Reciprocity 互惠
- compliance and 顺从与~, 298—299
- helping behavior and 助人行为与~, 492—493, 520
- in self-disclosure 自我暴露中的~, 410—411
- Reciprocity norm 互惠规范, compliance and 顺从与~, 298—299
- Reference groups 参照团体, social and political attitudes and 社会和政治态度与~, 188—189
- Reinforcement 强化, attitude shaping by ~ 塑造态度, 162—163
- Relational-Interdependent Self-Concept (RISC) Scale 关系性—互依性自我概念量表, 366
- Relationship-oriented leaders 关系导向型领导, 347
- Relevance 关联度, personal 个人~, persuasion and 说服与~, 211
- Reliability 信度
- interjudge 评判者间~, 30
- interobserver 观察者间~, 30
- Religious beliefs 宗教信仰, prejudice correlated with 偏见与~的相关, 249—251
- Remembrance phase of group membership 群体成员资格的回忆阶段, 326—327
- Repetition 重复, persuasion and 说服与~, 211—212
- Replication 重复研究, 38
- Reporting research results 研究结果报告, 28
- Representativeness heuristic 典型代表启发式, 132
- Representative samples 代表性样本, 32
- Research 研究, 23—44
- action 行动~, 537
- on anxiety 焦虑~, 369—371
- basic 基础~, 24
- on conformity 从众~, 280—286
- correlational 相关性~, 31—35
- ethics in ~ 中的伦理, 38—43
- experimental 实验~, 35—38
- meta-analysis and 元分析与~, 38—39
- observational 观察~, 28—31
- on social loafing 社会懈怠~, 332—333
- steps in ~ 步骤, 25—28
- Resocialization phase of group membership 群体成员资格的再社会化阶段, 326
- Resource allocation 资源分配, including another in one's self-concept and 自我概念对他人的包含与~, 404
- Responsibility 责任, diffusion of ~ 分散, number of bystanders and 旁观者数量与~, 505—507
- Reverse-causality problem 因果方向逆转问题, 34
- Rewards 奖赏
- analysis of ~ 分析, bystander intervention and 旁观者介入与~, 507—510
- for prosocial behavior 亲社会行为的~, 498—499
- Risk 风险
- riskiness of group decisions and 群体决策的冒险性与~, 341
- self-esteem and willingness to take 自尊与冒~的意愿, 69—70
- Robbers Cave experiments 强盗洞穴实验, 243—245

- Roles 角色, social 社会, 97
 group structure and 群体结构与~, 324—325
- Romantic love 浪漫之爱, 422
- Romantic relationships 浪漫关系, 418—431
 ambiguity of initial encounters and 最初相遇的暧昧与~, 422
 childhood attachment styles and 童年依恋风格与~, 407—408
 companionate love and 友情之爱与~, 428—429
 emotional distress caused by breakup of 分手引起的情绪困扰, 436—437
 endurance of ~的持久, 432—438
 expression of negative emotions and 负性情绪的表达与~, 434—435
 gender differences in experience of love and 爱之体验的性别差异与~, 429—431
 intimacy in ~中的亲密, 407—408
 jealousy and 嫉妒与~, 438—440
 myths about nature of love and 爱情神话/迷思与~, 418—421
 passionate love and 激情之爱与~, 424—428
 perception of partner and 对伴侣的知觉与~, 432
 ratio between costs and rewards and 付出和所得之比与~, 433
 social support and relationship satisfaction and 社会支持和关系满意度与~, 433—434
 troubled coping with 应对~的麻烦, 435—436
 types of love and 爱之类型与~, 422—423
- Rumination 沉思, aggression and 攻击与~, 449

S

- Sanctioning of cooperative behavior 鼓励合作行为, 352
- Sandbagging as self-presentation strategy 自我展示策略的沙袋术, 87
- Satisfaction in romantic relationships 浪漫关系中的满意度, 433—434
- Schemas 图式, 60
 gender 性别~, 62—63
 in personality judgments 人格判断中的~, 101
 self 自我~, 60—62, 405
- Schools 学校, reducing intergroup conflict in 减少~中的群际冲突, 269—272
- Scientific method 科学方法, selection of ~的选择, 26—27
- Scripts 脚本, aggressive 攻击~, 464—465
- Secure attachment style 安全依恋风格, 406, 408
- Self 自我, 47—80
 contemporary theories of 当代~理论, 49—53
 definition of ~的定义, 48
 as knowledge structure 作为知识结构的~, 60—67
 nature of ~的本性, 48—53
 as social being 作为社会存在, 71—77
 social environment and 社会环境与~, 14—15
 as target of attention and as active agent 作为注意目标和积极行动者的~, 53—59
- Self-affirmation theory 自我确认理论, cognitive dissonance and 认知失调与~, 187—188
- Self-awareness 自我觉知, 53—54
 binge eating and drinking to escape 暴饮暴食以逃避~, 77—78
 conformity and 从众与~, 290

- development of ~的发展, 53
- in other primates 其他灵长类动物的~, 54
- prediction of behavior from attitudes and 由态度预测行为与~, 170—171
- private and public 个人和公众~, 54, 55, 170—171
- reduced 削弱了的~, deindividuation and 去个体化与~, 336—337
- Self-centered lies 自利性谎言, 115
- Self-concept 自我概念
 - cultural differences in ~的文化差异, 64—65
 - cultural shaping of ~的文化塑造, 62—67
 - gender differences in ~的性别差异, 64—65
 - including another in ~包含他人, 403—406
- Self-consciousness 自我意识, 54—55, 56, 57
 - private 个人~, 55, 57
 - public 公众~, 55, 57
- Self-consistency 自我一致性, 67—70
- Self-disclosure 自我暴露
 - friendship and 友谊与~, 409—411
 - in heterosexual friendships 异性友谊中的~, gender differences in ~的性别差异, 413, 414
- Self-discrepancies 自我差距, 58
- Self-enhancement 自我提高, 67—70
- Self-esteem 自尊, 53
 - aggression and 攻击与~, 419
 - maintenance through social reflection and social comparison ~通过社会反射和社会比较来维系, 74—76
 - negative aspects of ~的阴暗面, 70
 - receiving help and 获得援助与~, 521—522
 - risk taking related to 风险决策与~相关, 69—70
 - romantic love and 浪漫爱情与~, 421
 - self-serving bias and 自利偏差与~, 113—114
- Self-evaluation maintenance model 自我评价维系模型, 74—76
- Self-fulfilling prophecies 自我实现预言, 141—143
- Self-generated persuasion 自我产生的说服, 223—227
 - attribution and 归因与~, 224—226
- Self-handicapping 自我妨碍, 88—90
- Self-monitoring 自我监控, 90—92
 - susceptibility to persuasion and 说服易感性与~, 219—220
- Self-perception theory 自我知觉理论, 163—164
 - cognitive dissonance and 认知失调与~, 186—187
- Self-presentation 自我展示, 85—92
 - conformity and 从众与~, 290—291
 - failed 失败的~, embarrassment and excuse making following ~后的尴尬与找借口, 88—90
 - nonverbal behavior in ~中的非言语行为, 95—97
 - self-monitoring and 自我监控与~, 90—92
 - strategic 策略性~, 85—87
- Self-promotion 自我抬高, 86
- Self-regulation 自我调控, 57—59
 - depletion of resources for ~资源的损耗, 78—79

- Self-reports 自我报告, 27
- Self-schemas 自我图式, 60—62
including another in one's self-concept and 自我概念中包含他人与~, 405
- Self-serving bias 自利性偏差, 113—114, 139, 432
- Self-verification 自我确认, 67—70
- Serotonin 5-羟色胺, aggression and 攻击与~, 452
- Sexism 性别主义, 256—260
ambivalent 矛盾的~, 256—257, 258
against men 指向男性的~, 259—260
sexual harassment and 性骚扰与~, 257, 259
- Sexual aggression 性攻击, 468—477, 参见 Rape 强暴
intimate violence and 家庭暴力与~, 475—477
pornography and 色欲资料与~, 468—473
- Sexual harassment 性骚扰, 257—259
- Sexual orientation 性取向, 参见 Heterosexual relationships 异性恋关系; Homosexual relationships 同性恋关系
of help seekers 寻求援助者的~, 523—524
- Shared distinctiveness 独特性共享, 129—130
- Similarity 相似性
in attractiveness standards 美丽标准的~, 375—380
of group members 群体成员的~, cohesiveness and 凝聚力与~, 323
helping and 助人与~, 518—519
interpersonal attraction and 人际吸引与~, 381—386
persuasion and 说服与~, 203
- Situational factors 情境因素, influencing conformity 影响从众的~, 288—290
- Situation attribution 情境归因, 103—104
- Sleeper effect 睡眠者效应, persuasion and 说服与~, 201—202
- Social anxiety 社会焦虑, 390—391
- Social attitudes 社会态度, reference groups and 参照团体与~, 181—189
- Social beings 社会存在, self as 自我作为~, 71—77
- Social categorization 社会归类, 123—126
stereotyping and 刻板印象与~, 124—126
- Social category salience 社会类别显著性, stereotyping and 刻板印象与~, 125
- Social cognition 社会认知, 15, 121—150
categorization and stereotyping and 归类和刻板印象与~, 123—131
definition of ~的定义, 122
explicit and implicit 外显与内隐~, 122
mental shortcuts and simulations and 思维捷径和模拟与~, 132—138
social world beliefs 社会性世界观, 139—146
- Social comparison 社会比较
affiliation and 亲密联系与~, 362—363
group polarization and 群体极化与~, 342
maintenance of self-esteem through 通过~维系自尊, 74—76
- Social desirability 社会赞许性, attribution and 归因与~, 105
- Social dilemmas 社会困境, 351—353
- Social disorganization 社会解组, sexual aggression against women and 指向女性的性攻击与~, 473

- Social dominance theory 社会支配理论, 241, 242
- Social environment 社会环境, self and 自我与~, 14—15
- Social exchange 社会交换, affiliation and 亲密联系与~, 362, 363
- Social facilitation 社会促进, 329—332
- distraction-conflict explanation of ~的分析—冲突解释, 331—332
 - evaluation-apprehension explanation of ~的评价—恐惧解释, 331
 - excitation transfer and 兴奋转移与~, 428
 - mere-presence explanation of ~的简单在场解释, 329—331
- Social identities 社会身份, 71—74
- enhancement of ~的提高, prejudice and 偏见与~, 245—247
 - ethnic 种族~, 71—74
 - group performance and 群体表现与~, 72—74
- Social identity theory 社会身份理论, 247
- Social impact theory 社会影响理论, 312—314
- Social influence 社会影响, 277—319
- compliance and 顺从与~, 参见 Compliance 顺从
 - conformity and 从众与~, 参见 Conformity 从众
 - definition of ~的定义, 279—280
 - false confessions and 错误认罪与~, 314—317
 - by groups 群体的~, 参见 Group(s) 群体
 - obedience and 服从与~, 参见 Obedience 服从
 - social impact theory 社会影响理论, 312—314
 - social power and 社会力量与~, 279—280
- Social isolation 社会孤立, 390—395
- loneliness as consequence of 孤独作为~的结果, 391—395
 - social anxiety and 社会焦虑与~, 390—391
- Socialization phase of group membership 群体成员资格的社会化过程, 326
- Social justice 社会公正, norm of ~规范, 494
- Social learning theory 社会学习理论, aggressive behavior and 攻击行为与~, 462—465
- Social loafing 社会懈怠, 332—334
- reducing 降低~, 333—334
 - research on ~的研究, 332—333
- Social neuroscience 社会神经科学, 20—21, 539
- Social norms 社会规范
- development of ~的发展, 280—282
 - favoring equality 赞成平等的~, 268
 - group structure and 群体结构与~, 324
 - helping and 助人与~, 493—496
- Social ostracism 社会排斥, 334
- Social penetration theory 社会渗透理论, 410—411
- Social perception 社会知觉, 参见 Self-representation 自我展示
- Social physique anxiety 社会体形焦虑, 379
- Social power 社会力量, 279—280
- stereotyping and 刻板印象与~, 131
- Social psychology 社会心理学
- careers in ~的职业, 537—539

- definition of ~ 的定义, 5—7
- history of ~ 的历史, 9—13
- psychological and sociological disciplines of 心理学与社会学学科的~, 8—9
- as value-free psychology ~ 作为价值中立的心理学, 42, 43
- Social reflection 社会反射, maintenance of self-esteem through 通过~ 维系自尊, 74—76
- Social relationships 社会关系, 参见 Friendship(s) 友谊; Interpersonal attraction 人际吸引
- maintenance of self-esteem in 维系~ 中的自尊, 74—76
- Social responsibility 社会责任, norm of ~ 的规范, 493—494
- Social roles 社会角色, 97
 - group structure and 群体结构与~, 324—325
- Social role theory 社会角色理论, 97
- Social selection 社会选择, mate selection and 配偶选择与~, 387—388
- Social skills deficits 社会技巧缺乏, loneliness and 孤独与~, 394—395
- Social skills training 社会技巧训练
 - to reduce aggression ~ 以减少攻击, 481
 - to reduce social isolation ~ 以减少社会孤立, 395—397
- Social status 社会地位
 - contact hypothesis and 接触假说与~, 267
 - gender difference in love experience and 爱之感受的性别差异与~, 429—430
 - group structure and 群体结构与~, 325
 - master 最重要~, 251
- Social support 社会支持
 - conformity and 从众与~, 289—290
 - homosexual relationships and 同性恋关系与~, 434
 - romantic relationship satisfaction and 浪漫关系满意度与~, 433—434
- Society for Personality and Social Psychology (SPSP) 人格与社会心理学会, 539
- Socioemotional leadership 社会情绪领导型, 345, 346
- Socioemotional needs 社会性情绪的需要, groups to satisfy 群体以满足~, 327—328
- Sociological social psychology 社会学的社会心理学, 8—9
- Soft sell 软销售, 219
- Source 来源, persuasive 说服性~, 参见 Persuasion 说服
- Speech 表达/表达风格
 - powerful versus powerless 强有力的与无力的~, persuasion and 说服与~, 213—215
 - speed of 语速, persuasion and 说服与~, 213
- Statistical significance 统计显著性, 27
- Statistics 统计学, 27
- Status systems 地位体系, group structure and 群体结构与~, 325
- Stereotypes 刻板印象
 - categorization and 归类与~, 124—126
 - definition ~ 定义, 124
 - factors activating 激活~ 的因素, 125
 - functions of ~ 的功能, 125—126
 - gender knowledge based on 基于~ 的性别知识, 126—129
 - illusory correlations as basis of 错觉相关作为~ 的基础, 129—130
 - outgroup homogeneity effect and 外团体同质性效应与~, 236
 - physical attractiveness 外表吸引力~, 373—375

- as probability judgments ~作为可能性的判断, 125
- reducing stereotyping and 减少刻板印象与~, 264—266
- response of stigmatized groups to 身负污名的团体对~的反应, 237—240
- social power and 社会力量与~, 131
- subcategories and globalization of stereotyping and 子范畴和刻板印象概化与~, 236—237
- Stereotype threat 刻板印象威胁, 238—240
- Stigma 污名, 237—240
 - oppositional identities and 对抗性身份与~, 237—238
 - stereotype threat and 刻板印象威胁与~, 238—240
- Stimulus overload effect 刺激超载效应, 501
- Storge 友情之爱, 423
- Strategic self-presentations 策略性自我展示, 85—87
- Subjective norms 主体规范, determinants of ~的决定性, 173—174
- Subliminal perception 阈下知觉, 227—229
- Superficial friendships 肤浅的友谊, 409—410
- Superordinate goals 超级目标, 244—245
- Supplication as self-presentation strategy 恳求作为自我展示策略, 86—87
- Support 支持, 参见 Social support 社会支持
- Surveys 调查, 31—32
- Symbolic attitudes 象征型态度, 158, 166, 168
- Symbolic interaction theory 符号交互理论, 51

T

- Task leadership 任务型领导, 345—346
- Task-oriented leaders 任务导向型领导, 347
- Testosterone 睾丸激素, aggression and 攻击与~, 452—453
- That's-not-all strategy 折扣技巧, 302—303
- Theory 理论
 - development of ~的发展, 26
 - hot versus cold perspectives in ~中的冷与热视角, 15
- Theory building 理论架构, 38
- Theory of planned behavior 计划行为理论, 172—176
- Theory of psychological reactance 心理抗拒理论, 291
- Theory testing 理论检验, 38
- Thinking 思维, 参见 Groupthink 群体迷思
 - Biased 偏见性~, impression formation and 印象形成与~, 99—101
 - Counterfactual 反事实~, 137—138
 - Social 社会~, mental simulations and 心理模拟与~, 134—138
- Third-variable problem 第三变量问题, 34—35
- Threat-to-self-esteem model 威胁自尊模型, 521—522
- Time 时间, prediction of behavior from attitudes and 由态度预测行为与~, 170
- Topic relevance 问题的关联度, conformity and 从众与~, 289
- Touching 接触, physical 身体~, in heterosexual friendships 异性友谊中的~, gender differences in ~的性别差异, 413, 415
- Traits 特质, impression formation and 印象形成与~, 97—99
- Transactive memory 交互记忆, including another in one's self-concept and 自我概念中包含他人与~, 574

405—406

Transformational leaders 变革型领导者, 346—347

Triangular theory of love 爱情三角理论, 422—423

Two-factor theory of emotions 情绪的双因素理论, 391

Two-sided messages 双方面论据, persuasion and 说服与~, 208—210

U

Utilitarian function of attitude 态度的效用功能, 167

V

Validity 效度, internal and external 内部与外部~, 36

Value(s) 价值(观), attitudes and 态度与~, 158

Value-expressive function 价值—表达功能, of attitudes 态度的~, 168

Variables 变量, dependent and independent 因变量与自变量, 36

Vascular theory of emotion 情绪的血管理论, 165

Video violence 视频暴力

aggression and 攻击与~, 465—466

reducing exposure to 减少暴露于~, 481

Violence 暴力, 参见 aggression 攻击; Media violence 媒体暴力; Rape 强暴; Sexual aggression 性攻击; Video violence 视频暴力

Vividness of message 论据的生动性, persuasion and 说服与~, 204—205

W

Wear-out 疲劳, 211

Wise schooling 明智教育, 270—271

Women 女人, 参见 Femininity 女性气质; Gender 性别条目; Prejudice and discrimination 偏见与歧视; Rape 强暴; Sexism 性别主义; Sexual aggression 性攻击

bodies of ~ 身体, as objects of beauty ~ 作为美丽物体, 378—379

World beliefs 世界观, 139—146

confirmation bias and 验证性偏差与~, 139—141

false consensus effect and 错误共识效应与~, 139

false uniqueness effect and 错误的独特性效应与~, 139

just-world 公正世界~, 143—145, 519—520

learned helplessness and 习得性无助与~, 145

self-fulfilling prophecies and 自我实现预言与~, 141—143

Written surveys 问卷调查, 31—32